Elogii pentru *Principiile succesului*

Principiile lui Canfield sunt simple, însă rezultatele pe care le vei realiza vor fi extraordinare!

Anthony Robbins, autor al cărților *Awaken the Giant Within* (*Trezește uriașul din tine*) și *Unlimited Power* (*Putere nemărginită*)*

Dacă ai putea citi doar o singură carte anul acesta, atunci ea se află în mâinile tale.

Harvey Mackay, autor al bestsellerului *Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive* (*Înoată cu rechinii fără să fii mâncat de viu*), ajuns pe primul loc în *New York Times*

Când Jack Canfield scrie, eu ascult. Aceasta este cea mai bună lucrare a lui Jack și îţi va influenţa viaţa pentru totdeauna.

Pat Williams, vicepreședinte senior al Orlando Magic din NBA

Jack Canfield este un maestru al mediului său, oferind oamenilor care sunt însetaţi de mai multă viaţă înţelepciunea, pătrunderea, înţelegerea şi inspiraţia de care au nevoie pentru a îndeplini acest scop. O carte grozavă, o lectură grozavă, un dar grozav pentru oricine s-a angajat pe calea de a deveni un Maestru al Vieţii!

Michael E. Gerber, autor al seriei de cărți *The E-Myth* (*Mitul întreprinzătorului***)

Într-o singură carte, *Principiile succesului* îţi oferă strategiile de bază pentru succes, pe lângă strategiile avansate care te vor ajuta să devii un maestru de succes. Personal, am învăţat o grămadă de la Jack Canfield şi am încredere că şi tu vei învăţa.

Dr. John Gray, autor al cărții *Men are from Mars, Women are from Venus* (*Bărbații sunt de pe Marte, femeile sunt de pe Venus****)

Înainte să îţi schimbi viaţa, trebuie să îţi schimbi modul de gândire. Jack şi Janet au creat o hartă inspiraţională şi motivaţională pentru succesul tău personal! Cursul meu prin corespondenţă în afaceri imobiliare a ajutat mii de persoane să devină investitori imobiliari încrezători şi de succes. Sunt convins că *Principiile succesului* va schimba modul în care gândești, modul în care acționezi și te va ajuta să îți schimbi viața în mo-

---

* Ambele cărți se află în curs de apariție, în format audiobook, la Editura ACT și Politon (n. red.).

** Carte apărută în limba română la editura Amaltea, București, 2003. O nouă ediție a acestei cărți se află în curs de apariție la editura ACT și Politon (n. red.).

*** Carte apărută în limba română cu acest titlu la Editura Vremea, București, 2012 (n. red).

duri la care nu ai visat niciodată că ar fi posibile! Nu doar că aş recomanda această carte studenţilor mei, ci şi oricărei persoane care s-a dedicat faptului de a avea succes – dincolo de cele mai îndrăzneţe visuri ale sale! Te îndemn să citeşti această carte minunată. Te va ajuta categoric să îţi schimbi viaţa în bine!

Carleton Sheets, autor al cursului prin corespondență „No Down Payment Real Estate" (*Nicio proprietate imobiliară cu avans*)

Canfield şi Switzer şi-au prezentat metodele de a avea succes într-o carte edificatoare şi accesibilă. Învăţătura lui Jack este extrem de eficientă, iar această nouă carte va fi darul de oferit anul acesta.

Ken Blanchard, coautor al cărților *The One Minute Manager* (*Manager la minut**) și *Customer Mania* (*Mania clientului*)

În *Principiile succesului*, Jack Canfield dezvăluie metodologia specifică şi principiile orientate spre rezultat, care se cer pentru succes şi împlinire maximă. Indiferent dacă trebuie să creşti vânzările la birou, să extinzi creativitatea sau să creezi mai mult echilibru în viaţa ta, această carte va pava drumul pentru realizarea celui mai înalt succes!

Peter Vidmar, dublu medaliat olimpic cu aur la gimnastică și membru al U.S. Olympic Hall of Fame

Principiile succesului te va inspira şi îţi va da putere să duci o viaţă mai satisfăcătoare. Pregătește-te pentru câteva schimbări care vor veni cu această carte!

Kathy Smith, renumit instructor de fitness, expertă în starea de bine din Statele Unite ale Americii

Mesajul lui Jack este simplu, puternic şi practic. Dacă faci principiile să funcţioneze, principiile funcţionează. O lectură obligatorie pentru cei care vor să creeze viaţa de succes la care visează.

Andrew Puzder, președinte și director executiv al companiilor CKE Restaurants, Inc., Carl's Jr., Hardee's și La Salsa

Ce carte grozavă! *Principiile succesului*, de Jack Canfield, este o carte de referinţă pentru oricine este interesat cu adevărat să aibă viaţa la care a visat. Păstrează această carte cu tine, foloseşte-o ca ghid şi inspiraţie ca să te ajute să îţi atingi potenţialul cel mai înalt şi pacea interioară pe care o doreşti. Ai nevoie de această carte.

Marilyn Tam, fost președinte al Reebok Apparel Products Group și autoare a cărții *How to Use What You've Got to Get What You Want* (*Cum să folosești ceea ce ai pentru a obține ceea ce vrei*)

---

* Carte apărută în limba română cu acest titlu la Editura Curtea Veche, București, 2009 (n. red.).

Dacă ai crezut că ştiai totul despre cum să ai succes în afaceri, aşteaptă până vei citi ceea ce conţine cartea *Principiile succesului*. De la întreprinzători aflaţi la început de drum până la cei mai puternici directori executivi din lume, această carte poate şi va învăţa pe oricine cum să aibă un succes mai mare şi cum să fie mai fericit făcând ceea ce îi place.

John Assaraf, RE/MAX Indiana, inclus pe lista de bestselleruri a publicațiilor *New York Times* și *Wall Street Journal*, autor al cărții *The Street Kid's Guide to Having It All* (*Ghidul băiatului de cartier pentru a avea tot ce își dorește*)

Cel mai bun sistem de a realiza tot ce îţi doreşti, pagină cu pagină. Pregăteşte-te pentru călătoria vieţii tale. Nu am putut să o las din mână!

Marcia Martin, fost vicepreședinte la *EST* (Erhard Seminars Training) și instructor transformațional

Uimitoarea abilitate a lui Jack Canfield de a fi extrem de articulat, inteligibil și accesibil face ca *Principiile succesului* să fie nu doar o schiță pentru succes ci și o lectură ce emană fericire pură.

Jim Tunney, Ed. D., fost arbitru NFL, pedagog și autor al *It`s the Will, Not the Skill* (*Contează voința, nu îndemânarea*)

Am fost martor direct al tenacităţii lui Jack Canfield de a folosi principiile din această carte. Datorită hotărârii şi credinţelor sale s-a născut seria de cărţi *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*[*]). *Principiile succesului* nu este doar o carte extraordinară care îţi va oferi un ghid pentru realizări extraordinare, ci este în sine şi dovada că principiile funcţionează.

Peter Vegso, președintele companiei Health Communications, Inc., și editorul cărții *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*)

Cei mai mulţi dintre noi ştiu ce vor de la viaţă, însă doar câţiva dintre noi au învăţat cum să obţină acest lucru. Acum, *Principiile succesului* nu doar că vă oferă harta, ci vă oferă şi cheile de contact şi vă pune combustibil în rezervor! Luaţi-vă nişte biscuiţi şi nu lăsaţi această carte din mână până ce nu v-aţi însuşit mesajul.

Wally Amos, autor al cărții *The Cookie Never Crumbles* (*Biscuitele nu se sfărâmă niciodată*)

Bunul meu prieten Jack Canfield este unul dintre cei mai profunzi oratori şi învăţători din lumea de astăzi. După ce ai petrecut ceva timp împreună cu el, internalizându-i ideile şi intuiţiile, vei fi schimbat într-un mod pozitiv pentru tot restul vieţii tale.

Brian Tracy, una dintre cele mai mari personalități din Statele Unite ale Americii din domeniul dezvoltării potențialului uman și al

---

* Carte apărută în limba română cu acest titlu la Editura Adevăr Divin, București, 2012 (n. red.).

eficienței personale, autor al cărților *Success Is a Journey* (*Succesul este o călătorie*), *Million Dollar Habits* (*Obiceiuri de un milion de dolari*) și *The Traits of Champions* (*Trăsăturile campionilor*)

Aliniindu-ţi acţiunile cu principiile şi valorile fundamentale ale lui Jack, poţi atinge orice succes pe care îl cauți, inclusiv pacea interioară. Jack a scris harta către acel scop, în *Principiile succesului*. Tot ce trebuie să faci este să o urmezi.

Hyrum W. Smith, vicepreședinte și fondator al companiei FranklinCovey

Pe piaţa supercompetitivă de astăzi, învingătorii de profesie sunt acei oameni care urmează o abordare sistematică a succesului lor. Acum, în cea mai bună carte despre succes din ultimele decenii, devenită un titlu clasic, *Principiile succesului* cataloghează şi explică aceste sisteme într-un limbaj simplu, cu instrucţiuni pas cu pas, şi prezintă poveşti inspiratoare ale altora, care au urmat această cale înaintea ta. Dacă scopul tău este să ai realizări mai mari, mai mulţi bani, mai mult timp liber şi mai puţin stres, citeşte şi aplică principiile dovedite în această carte.

Les Brown, autorul cărților *Live Your Dreams* (*Trăiește-ți visurile*) și *Conversations on Success* (*Conversații despre succes*)

Ce colecţie grozavă de gânduri şi idei de „succes"… unele simple, altele profunde şi toate „esenţiale" în lumea complexă de astăzi… o lectură obligatorie!

Dr. Steven Stralser, director și profesor clinic la Global Entrepreneurship Centre, Thunderbird: Școala Garvin pentru management internațional și autor al cărții *MBA in a Day: What You Would Learn in Top-Tier Schools of Business – If You Only Had the Time* (*MBA într-o zi: Ce ai putea învăța în cele mai bune școli de afaceri – dacă doar ai avea timp*)

După ce vei citi *Principiile succesului*, vei aborda scopurile tale pe termen scurt şi lung într-un mod cu totul nou şi entuziast. Această carte subliniază instrumentele de care ai nevoie pentru a obţine tot ce vrei de la viaţă şi chiar mai mult! Propriul succes al lui Canfield şi Switzer este dovada faptului că aceste principii funcţionează şi pot fi aplicate cu uşurinţă oricărui scop.

Rita Davenport, fostă președintă a companiei Arbonne International

Succesul este un lucru pe care aproape toată lumea îl doreşte, iar mulţi petrec o viaţă sperând să îl obţină. Unii nu îl găsesc niciodată, în timp ce alţii îl realizează devreme în viaţă. Indiferent unde te afli în viaţa ta, opreşte-te şi citeşte această carte minunată de Jack Canfield şi Janet

Switzer. Poate că eşti deja acolo sau încerci să ajungi acolo, sau eşti pierdut undeva între dorinţa şi realizarea succesului personal. După ce vei termina *Principiile succesului: Cum să ajungi de unde eşti acolo unde vrei să fii*, vei şti imediat unde te afli, unde vrei să fii şi cum să ajungi acolo. Aceasta este o carte care ar trebui să devină un manual şi o lectură necesară, înainte de a ajunge la „vârsta adultă."

Dave Liniger, președinte al consiliului companiei RE/MAX International

Jack Canfield a comis-o din nou! În *Principiile succesului*, el explică cu mare uşurinţă şi compasiune tehnicile testate în timp, folosite de învingătorii de profesie din toate planurile vieţii – tehnici care te pot purta oricât de departe ai îndrăzni să visezi. Indiferent care este definiţia ta asupra „succesului", această carte te va purta în acea direcţie!

Jeff Liesener, președinte al High Achievers Network

Dacă ţi-ai dorit vreodată ca Jack Canfield să fie mentorul tău personal pentru realizarea viziunii tale supreme, această carte este cel mai bun lucru, după cel de a-l avea drept ghid personal. Este bogată în informaţii, inspiraţie şi – cel mai important – înţelegere. Pe lângă aceste strategii dovedite, sprijinul, compasiunea şi integritatea lui Jack traversează toată cartea.

Marshall Thurber, cofondator al Excelerated Business School și al cursului Money and You

Principiile succesului din această carte sunt atât de simplu de respectat, însă, în acelaşi timp, atât de puternice! Ele sunt esenţiale pentru atingerea scopului tău. Jack are un talent de a transforma învăţarea în ceva distractiv şi amuzant. Această carte este o adevărată câştigătoare!

Kathy Coover, cofondator și vicepreședinte executiv al companiei Isagenix International

Într-o lume plină de căi îndoielnice către succes, *Principiile succesului* identifică paşii dovediţi pe care cele mai mari nume ale momentului şi cele mai strălucitoare staruri îi folosesc pentru a realiza viitorul lor ideal. Nu mă pot gândi la o metodă mai bună de a ajunge de unde eşti acolo unde vrei să fii.

Bill Harris, director al Centerpoint Research

Dacă ai o viziune măreaţă şi planuri măreţe, citeşte *Principiile succesului* şi pune în aplicare ceea ce ai învăţat. Până la urmă, meriţi să ai mai mult din ceea ce vrei de la viaţă.

Dr. H. Ronald Hulnick, rectorul Universității din Santa Monica

O combinaţie unică între lecţii şi tehnici, cu anecdote desprinse din viaţă şi umor, transformă *Principiile succesului* într-o lectură grozavă. Educativă, plină de umor şi extrem de practică, această carte foloseşte abilitatea lui Jack Canfield de a motiva şi inspira, fără o atitudine exagerat de „senzaţionalistă". Aceste principii ale succesului oferă o valoare importantă oricărui cititor.

Christen Brown, președinte al companiei On Camera Entertainment și autor al cărții *Star Quality* (*Calitate de star*)

Indiferent care este ideea ta despre succes, Jack Canfield te poate ajuta să ajungi aici. *Principiile succesului* este o carte de referinţă în viaţă atât pentru tineri, cât şi pentru adulţi. Transformă-ţi visurile despre succes în realitate. Cumpără această carte astăzi.

Gary T. Van Brunt, vicepreședinte al Discount Tire Co.

Principiile succesului dovedeşte încă o dată că împlinirea personală nu este un accident al naşterii sau un privilegiu. Mai degrabă este rezultatul gândirii şi al acţiunii – al planificării şi al perseverenţei. Dar cel mai important, puterea de a realiza ceva este o *abilitate* care poate fi *predată* – şi nimeni nu o predă într-un mod mai admirabil decât Jack Canfield.

Catherine B. Reynolds, președinte al consiliului Fundației Catherine B. Reynolds

Această carte este o lectură obligatorie! Canfield şi Switzer explică formulele specifice, pas cu pas, pe care fiecare dintre noi le poate folosi pentru a avea mai mult succes în carierele şi vieţile noastre personale. Dacă faptul de a face mai mulţi bani, de a juca un joc mai important şi de a-ţi realiza stilul de viaţă de vis sunt ceea ce vrei, *Principiile succesului* le livrează cu măiestrie.

Dr. Gay Hendricks, autor al cărții *Conscious Living* (*Trăirea conștientă*) și coautor (împreună cu Dr. Kathlyn Hendricks) al cărții *Conscious Loving* (*Iubirea conștientă*)

Indiferent în ce punct te afli cu viaţa ta, *Principiile succesului* îţi oferă strategii dovedite şi sisteme testate în timp pentru a crea un viitor mai luminos. Alătură-te celor mai mari învingători din zilele noastre citind și aplicând ceea ce îţi recomandă această carte clasică despre succes. Apoi plănuieşte să obţii un exemplar pentru un prieten.

Paul R. Scheele, autor al cărților *Natural Brilliance* (*Strălucire naturală*), *Genius Code* (*Codul geniului*), *Abundance for Life* (*Abundență pentru viață*) și *The PhotoReading Whole Mind System* (*Fotocitirea prin sistemul care implică întreaga minte*[*])

---

*Carte apărută în limba română cu titlul *FotoCitirea. Cum să citești o carte în 7 minute* la editura Vidia, București, 2012 (n. red.).

Această carte este strălucit scrisă, o sintetizare abilă a principiilor călăuzitoare şi a proceselor disponibile astăzi pentru crearea adevăratului succes în viaţa ta.

Hale Dwoskin, autor al bestsellerului inclus în topul *New York Times The Sedona Method: Your Key to Lasting Happiness, Success, Peace, and Emotional Well-being* (*Metoda Sedona: Cheia ta pentru fericire durabilă, succes, pace și stare de bine emoțională*)

Succesul în toate domeniile vieţii tale poate fi al tău! Urmează principiile şi strategiile lui Jack Canfield pentru a atinge orice obiectiv! *Principiile succesului* oferă un ghid detaliat, însă uşor de înţeles, pentru a realiza mai mult din ceea ce TU îţi doreşti. Este o carte plăcută şi eficientă. Citeşte-o astăzi!

Erin Saxton, Eleven Communications

Să citeşti *Principiile succesului* este ca şi cum l-ai avea pe Jack Canfield ca instructor personal. Jack are abilitatea de a îmbina inteligenţa şi compasiunea, astfel încât cartea să devină extrem de abordabilă. Principiile cărţii şi poveştile celorlalţi, care au folosit aceste principii, sunt eficiente şi inspiratoare. Despre această carte dinamică se va vorbi în anii ce vor veni!

George R. Walter, autorul cărții *Heat Up Your Cold Calls* (*Încălzește-ți apelurile reci*)

Dacă eşti în căutarea unei soluţii magice pentru a-ţi îmbunătăţi viaţa, cariera şi relaţiile, *Principiile succesului* le oferă din plin. Dar nu cumpăra pur şi simplu această nouă şi impresionantă carte clasică pentru a o ţine pe un raft. Citeşte-i strategiile dovedite, aplică-i sistemele testate în timp, apoi pregăteşte-te să te alături celor mai mari învingători ai lumii!

Raymond Aron, instructorul de afaceri și investiții numărul unu din Canada

Ce colecţie grozavă de gânduri şi idei de „succes”... unele simple, altele profunde şi toate „esenţiale” în lumea complexă de astăzi. O lectură obligatorie! Am folosit principiile din această carte pentru a-mi propulsa site-ul web de la 100 de vizitatori pe lună la peste 5 000 de vizitatori pe lună.

Zev Saftlas, autor al cărții *Motivation that Works* (*Motivația care funcționează*) și fondator al site-ului empoweringmessages.com

Principiile succesului, de Jack Canfield, împletește strategiile pentru succes cu exemple şi poveşti dovedite. Cartea ar trebui să fie o lectură obligatorie pentru oricine caută să ajungă pe noi culmi în viaţă. Este vreo cale să transformăm această carte într-o lectură obligatorie pentru generaţiile viitoare? Aş fi vrut să am aceste informaţii cu douăzeci de ani în urmă!

Arielle Ford, autoare a cărții *Hot Chocolate for Mystical Soul* (*Ciocolată caldă pentru sufletul mistic*)

Canfield şi Switzer au creat o carte care este plină de intelect, compasiune şi umor. Aceasta este una dintre cele mai bune cărţi despre succes pe care le-am citit vreodată! Dacă ai un vis pe care nu l-ai atins încă, lasă-l pe Jack Canfield să-ţi arate drumul. Vei fi fericit că ai făcut acest lucru.

Bill Cirone, director al Biroului districtual pentru educație din Santa Barbara

Dacă scopurile tale sunt extinderea oportunităților tale, crearea unor noi alianţe, ajutarea mai multor oameni şi trăirea din plin a fiecărui minut din viaţa ta, *Principiile succesului* îţi poate aduce aceste rezultate. Mi-a plăcut la nebunie!

John Demartini, director executiv al Demartini Seminars și fondator al Concourse of Wisdom

Oamenii de succes ştiu că investiţia cea mai semnificativă pe care o poţi face este în tine însuţi. *Principiile succesului* te ajută să stăpâneşti seturile de abilităţi care vor atrage oameni grozavi, oportunităţi grozave şi o mare bogăţie în viaţa ta. Permite acestei investiţii să dea roade pentru tine.

Cynthia Kersey, autoarea cărților *Unstoppable* (*De neoprit*) și *Unstoppable Women* (*Femei de neoprit*)

Dacă a existat vreodată o carte care să dezvăluie strategiile secrete ale celor mai mari învingători din zilele noastre, atunci ea este *Principiile succesului*. Accesibilă, uşor de înţeles şi de pus în practică. Este cel mai bun instrument pentru succes care a apărut de ani de zile.

Dr. Bill Bauman, fondatorul seminarelor și școlilor de mentorat Bill Bauman

În sfârşit, iată o carte care pune în practică ceea ce susţine. *Principiile succesului* chiar îţi duce viaţa la următorul nivel şi te ajută să realizezi tot ceea ce ai visat vreodată. Folosind principiile din această carte, care l-au transformat pe Jack Canfield, precum şi pe numeroşii bărbaţi şi femei în oameni de succes, şi tu poţi ajunge la realizări extraordinare. Citeşte această carte astăzi!

Tom Hill, fondatorul Institutului Eagle și autorul cărții *Living at the Summit: A Life Plan* (*Cum să trăiești în vârf: un plan de viață*)

Dacă eşti în căutarea unui plan câştigător pentru succes, nu căuta mai departe de *Principiile succesului*, de Jack Canfield.

Suzanne de Passe, producător de televiziune

Jack Canfield este un adevărat maestru. El înţelege de ce anume este nevoie pentru a duce o viaţă de succes, iar în *Principiile succesului*, el adună toate elementele-cheie într-un loc pentru ca tot restul lumii să le vadă.

T. Harv Eker, autorul cărții *Secrets of the Millionaire Mind* (*Secretele minții de milionar*)

Am fost student al lui Jack Canfield timp de peste un deceniu şi am folosit principiile pe care le predă în această carte pentru a accelera propriul meu succes şi succesul oamenilor pe care îi antrenez şi manageriez la Muzeul Henry Ford. Cartea are recomandările mele cele mai călduroase. Îţi va schimba viaţa.

Jim Van Bochove, director al dezvoltării forței de muncă la The Henry Ford: America's Greatest History Attraction

Principiile succesului, de Jack Canfield, împărtăşeşte în mod strălucit şi succint formula încercată şi adevărată pentru a trăi o viaţă de succes, împlinită. Vei găsi inspiraţie şi motivaţie pe fiecare pagină.

Debbie Ford, autoarea cărților bestseller *The Dark Side of the Light Chasers* (*Partea întunecată a vânătorilor de lumină**) și *The Best Year of Your Life* (*Cel mai bun an din viața ta*)

Jack Canfield a creat, cu o claritate de diamant, manualul definitiv pentru succes. Este manualul cu care aş fi dorit să îmi încep căutarea a ceea ce este mai bun.

Maestra Mary Louise Zeller, „Ninja Grandma", medaliată cu aur de douăsprezece ori la campionatele naționale și de cinci ori medaliată cu aur la campionatele internaționale, la stilul olimpic Tae Kwon Do

Indiferent dacă eşti un întreprinzător la început de drum, dacă ai făcut afaceri de zeci de ani sau doar ai absolvit liceul, *Principiile succesului* de Jack Canfield este o lectură obligatorie. Cartea te poartă pas cu pas prin etapele succesului şi realizărilor, şi te va propulsa spre nivelul următor (și, cel mai probabil, dincolo de acesta, de asemenea)! Stilul pragmatic al lui Jack şi limbajul direct permit oamenilor obişnuiţi să se bucure de această carte incredibil de completă, cuprinzătoare şi inteligentă.

Linda Distenfeld, președinte, și Ira Distenfeld, director executiv al organizației We The People

Încă ascult *Principiile succesului* în mașină, în timpul „drumului până la universitate". În doar trei ani, am trecut de la marginea falimentului la deţinerea unei companii imobiliare cu şapte persoane, care produce 2% din toţi agenţii de top din Arizona. Am construit o firmă de avocatură specializată în drept imobiliar, iar acum am încheiat un parteneriat pentru o companie de achiziţionare a terenurilor şi dezvoltare. Temelia succesului meu are o legătură directă cu lecţiile pe care le-am învăţat din această carte.

Jason Wells, Tempe, Arizona

---

* Carte apărută în limba română cu titlul *Partea întunecată a căutătorilor de lumină*, Editura For You, București, 2001 (n. red).

După ce am citit *Principiile succesului*, am cumpărat câte un exemplar pentru personalul de la cabinetul stomatologic al soţului meu. Prin urmare, am decis să deschidem o şcoală pentru asistenţi stomatologici, care să ofere asistenţi stomatologici cu o pregătire excelentă, care să îşi găsească cu uşurinţă de lucru. Acum cumpăr un exemplar al cărţii pentru fiecare student şi discut despre principii-cheie la ceremonia noastră de absolvire. *Principiile succesului* le oferă tot ceea ce au nevoie pentru a avea succes în orice domeniu al vieţii lor.

Helen Hussey, Arlington, Washington

În cei doi ani de când am citit *Principiile succesului*, am primit o ofertă de lucru ca director al departamentului de psihologie al unui institut proeminent din Qatar; am pornit într-o vacanţă fabulos de lungă în Thailanda, Marea Britanie şi India; am devenit coproprietar al unui imobil cu apartamente şi camere; mi-am publicat prima carte la Editura Hay House; am creat un plan eficient de a-mi manageria finanţele, taxele şi averea – şi, între timp, am devenit milionar.

Dr. A. Moosani, Mumbai, Maharastra, India

Timp de 10 ani am lucrat ca doctor în diferite ţări şi domenii medicale, dar deşi pare interesant, nu am fost niciodată fericită cu slujbele din spital, ceea ce m-a făcut să mă simt tristă şi epuizată. *Principiile succesului* m-au făcut să înţeleg că pot să spun „nu" şi m-au învăţat să „cercetez din interior" ceea ce părea corect pentru mine. Când am văzut o reclamă pe internet, postată de un serviciu aerian de ambulanţă, care căuta un medic de zbor, a părut o oportunitate fantastică, deşi nu eram sigură dacă aveau să fie interesaţi. Am aplicat oricum – şi am fost angajată. Este de departe cea mai bună slujbă pe care am avut-o vreodată!

Johanna Gnad, Vienna, Austria

După o pauză de 34 de ani de la competiţiile de wrestling pentru amatori, am decis să concurez la Campionatele naţionale ale veteranilor. Avându-l pe fiul meu ca antrenor, am folosit vizualizarea, mi-am schimbat dieta, am făcut exerciţii viguroase şi nu mi-am dezlipit ochii de la premiu. Chiar şi când avionul nostru şi-a schimbat traseul şi am ajuns la 2 noaptea, tot am perseverat. Pe parcursul a doar câtorva ore de somn, mi-am practicat afirmaţia şi m-am vizualizat câştigând. Câteva ore mai târziu, eram Campion naţional la stil liber.

Skip Mondragon, Evans, Georgia

Această carte a fost catalizatorul care mi-a reunit familia şi mi-a salvat căsnicia! Eram pe drumul către divorţ – mă despărţisem de soţ şi mă mutasem în celălalt colţ al ţării. Când scriu aceste rânduri, soţul meu şi cu mine ne-am împăcat, iar familia noastră este din nou împreună. Am

împărtăşit această carte şi ceea ce am învăţat cu soţul şi copiii mei, şi chiar am condus săptămânal „o şedinţă dedicată lui Jack” pentru biroul nostru. Mă simt atât de împlinită că împărtăşesc şi altora ceea ce am învăţat!

Carole Murphy, Columbus, Ohio

Fiul meu este un tip foarte inteligent, dar nu şi-a găsit niciodată locul în sistemul educaţional. În timp ce se chinuia să termine primul an la universitate, i-am dat un exemplar din *The Success Principles*. El ţi-a citit cartea şi, la scurt timp după aceea, a părăsit universitatea pentru a-şi urma visul de a deveni antreprenor. Asta s-a întâmplat cu cinci ani şi două companii în urmă. Mulţumesc.

Janet Barlow, Ajax, Ontario, Canada

Când am imigrat în Germania cu cinci ani în urmă, trăiam cu 500 de euro pe lună, temându-mă de viitor. Am găsit *Principiile succesului* într-una dintre casele unde am lucrat ca babysitter – şi la două luni după ce am început să urmez principiile, am primit o slujbă de consultant, unde eram plătită 200 de euro pe zi – sau 4 000 de euro pe lună. Un an mai târziu, dorind să îmi continui doctoratul, am primit o bursă pentru a merge la universitate, pentru care aplicaseră 200 de studenţi.

Maria Fernanda Valdes, Berlin, Germania

Urmând *Principiile succesului*, am fost în stare să îmi îndeplinesc visul de-o viaţă, de a călători în jurul lumii. Acum am călătorit pe şase dintre cele şapte continente şi în peste 40 de ţări, şi am ajutat numeroşi copii şi familiile lor în timpul călătoriei. În 2013, am fost pe drum timp de aproape nouă luni ale anului, călătorind prin America de Sud şi Centrală, Europa, Africa şi Orientul Mijlociu. A fost un an extraordinar!

Antoinette Bernardo, Brooklyn, New York

Eram în pragul sinuciderii după o concediere şi un sezon dificil de muncă pe cont propriu. După ce am citit *Principiile succesului*, m-am dedicat scrierii unei cărţi, câştigând un concurs Toastmaster şi găsind un mentor care să mă aducă la următorul nivel. În 24 de luni, mi-am terminat cartea *Live a More Excellent Life* (*Trăieşte o viaţă mai excelentă*), finalistă în topul 20 al Concursului Internaţional de oratorie Toastmaster’s, din 35 000 de concurenţi, iar acum sunt orator, trainer şi instructor profesionist.

J. Loren Norris, Euless, Texas

După ce am citit *Principiile succesului*, am fost în stare să îmi transform viaţa cu 360 de grade. Am pornit de la o datorie de peste 30 000 de dolari, ajungând să îmi salvez afacerea de la eşec, plătindu-mi datoria şi creând economii substanţiale pentru o casă nouă şi pentru pensie – totul în doar mai puţin de un an!

Jenny Cleary, Chicago, Illinois

Jack mi-a redat stima de sine şi curajul de a-mi urmări visurile. Astăzi, sunt independent din punct de vedere financiar şi sunt proprietarul unei companii care îi ajută pe oameni să îşi plănuiască viaţa. Organizez seminare cu experţi în domeniu, în faţa unor audienţe între 800 şi 1 000 de persoane. Sunt foarte respectat în comunitatea mea şi preşedinte al Asociaţiei părinţilor la şcoala fiului meu. Toate acestea au fost posibile deoarece Jack mi-a restituit ceea ce pierdusem: PUTEREA MEA.

Puja Gupta, Chennai, India

Datorită principiului „Respinge respingerea", am devenit maestru-patiser după ce mi s-a spus că este imposibil din moment ce nu-mi făcusem ucenicia la o vârstă fragedă – şi deoarece am trei copii mici şi un soţ cu o carieră solicitantă. Am tot bătut la uşi până ce una s-a deschis – şi sunt mândră să spun că acum lucrez la cea mai bună patiserie franceză din Calgary, Canada. Mulţumesc!

Mariko Tancon, Calgary, Alberta, Canada

Principiile succesului

Editura ACT și Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.
tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.ACTsiPoliton.ro | www.blog.ACTsiPoliton.ro

Traducător: Vighi Ioana
Redactor: Teodora Nicolau
Tehnoredactor: Teodora Vlădescu
Coperta: Marian Iordache
Editor: Georgian Toader
Corector: Carla Francesca Schoppel

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
CANFIELD, JACK
Principiile succesului : cum să ajungi de unde ești, acolo unde vrei să fii / Jack Canfield & Janet Switzer; trad.: Vighi Ioana. - București: Act și Politon, 2015
ISBN 978-606-8637-58-7
I. Switzer, Janet
II. Vighi, Ioana (trad.)
159.923.2

Jack Canfield

ÎN COLABORARE CU

Janet Switzer

PRINCIPIILE SUCCESULUI

CUM SĂ AJUNGI DE UNDE EȘTI ACOLO UNDE VREI SĂ FII

Traducere din limba engleză:
Vighi Ioana

ACT și Politon

2015

Principiile succesului

CUM SĂ AJUNGI DE UNDE EȘTI ACOLO UNDE VREI SĂ FII

A zecea ediţie aniversară

Jack Canfield
Coautor al seriei *Chicken Soup for the Soul*
(*Supă de pui pentru suflet*)

Profesor invitat în documentarul *The Secret* (*Secretul*)

ÎN COLABORARE CU
Janet Switzer

Această carte îi este dedicată lui Patty Aubery, partenera mea de afaceri, preşedintele companiilor mele şi – timp de 25 de ani – sfătuitoarea mea de taină, confidenta şi cea mai apropiată prietenă a mea.

De la acele zile de început, când tasta la calculator poveştile din Chicken Soup for the Soul (Supă de pui pentru suflet), *până la crearea unei companii cu un succes uriaş, care a extins impactul meu în lumea întreagă, Patty a contribuit la călăuzirea carierei mele, a promovat aceste învăţături şi a avut o viziune asupra acestei lucrări, care este mai mare şi mai îndrăzneaţă decât orice aş fi putut visa vreodată.*

Cuvintele nu pot exprima recunoştinţa pentru energia ta nesfârşită, concentrarea altruistă şi dedicarea de o viaţă faţă de această lucrare. Eşti o comoară.

Viaţa este ca un cifru; treaba ta este să găseşti numerele corecte, în ordinea corectă, astfel încât să ai tot ce îţi doreşti.
BRIAN TRACY

Dacă am face toate lucrurile de care suntem capabili, ne-am surprinde pur şi simplu pe noi înşine.
THOMAS A. EDISON

CUPRINS


CĂRȚI DE AUTOPERFECȚIONARE
CĂRȚI DE AUTOPERFECȚIONARE
NOI ŞI PERFECȚIONATE
Dave Carpenter

CUVÂNT ÎNAINTE

Acum un deceniu, Janet Switzer și cu mine ne închipuiam un timp în care *Principiile succesului* să fie citită în zeci de limbi și urmărită în peste 100 de țări – un timp în care indivizi din toate categoriile sociale și din grupuri de toate tipurile să îl folosească precum un ghid pentru a avea visuri mai mărețe, pentru a plănui rezultate mai mărețe, pentru a acționa într-un fel mai măreț și pentru a se bucura de un stil de viață expansiv, abundent care, pentru ei, nu păruse niciodată posibil înainte.

Ne-am închipuit un timp în care educatorii, managerii de corporații și liderii de grupuri mici ne-ar accepta provocarea de a promova mesajul *Principiilor succesului* prin antrenarea altora în aceste principii de bază ale potențialului uman – un timp în care să privim în urmă cu mândrie la milioanele de vieți care au fost afectate de mesajul universal și de principiile dovedite din această carte.

Sunt fericit să spun că acest timp este acum.

De peste 10 ani, nu doar că *Principiile succesului* s-au răspândit în 108 țări în 30 de limbi, dar și feedbackul și poveștile de succes pe care le-am primit ne-au încântat – și ne-au făcut mai umili. Bărbați, femei, adolescenți, studenți, sportivi, antreprenori, părinți casnici, vedete de corporații în devenire și alți oameni de succes s-au dedicat creării unor vieți pline de abundență, bucurie, împlinire profesională și realizare personală.

Ei sunt dovada vie că aceste principii funcționează – dacă le faci să funcționeze.

Printre nenumăratele povești și relatări care mi-au încălzit inima, am urmărit cum s-a desfășurat acest fenomen, pe măsură ce cititorii au ajuns dincolo de cultura de astăzi a resemnării și mediocrității pentru a-și crea viața captivantă, incitantă a visurilor lor.

Și-au depășit propriile limite – fie că au fost provocări fizice, greutăți economice, eșecuri din trecut sau simple convingeri limitative – pentru a atinge un succes uluitor.

La un moment dat, poate chiar ca tine acum, se întrebau cum o singură carte le-ar putea schimba viețile.

Doug Wittal, un constructor din Kamloops, Columbia Britanică, Canada, și-a dublat venitul într-un an, cât timp a aplicat ceea ce a învățat, apoi l-a dublat încă o dată, 12 luni mai târziu. A început să se bucure de un timp liber substanțial mai mare și a construit patru case magnifice pentru ca el și familia lui să își poată petrece verile și iernile în climate temperate.

Cu câteva zile înainte să vorbesc cu Doug, am primit vești de la Miriam Laundry – o mamă care visa să transmită aceste concepte de încredere în sine unui număr de peste 100 000 de copii, să schimbe viețile și comunitățile din toată lumea. Nu doar că și-a depășit propriul obiectiv în mai puțin de un an, ci a intrat în Cartea Recordurilor Guinness pentru realizarea ei.

Sean Gallagher, un antreprenor irlandez de succes, a apărut timp de trei sezoane la emisiunea de succes *Dragon's Den* (*Arena leilor*, în România)*, și mai târziu și-a îndeplinit cel mai îndrăzneț obiectiv, când a candidat la președinția Irlandei. Acum este un orator cunoscut și un scriitor, care ajută la informarea și inspirarea următoarei generații de lideri de afaceri irlandezi.

Justin Bendel – un ambițios muzician – a utilizat *Principiile succesului* pentru a se vizualiza cântând la un concert de talie mondială dintr-un amfiteatru a cărui poză o avea de ani de zile. Deși nu cunoștea numele sălii de concerte din poză, a lipit-o oricum pe panoul viziunii. Curând, a primit o bursă plătită integral pentru a urma studii muzicale și, în primul an de facultate, a fost ales să cânte alături de orchestra Universității la Carnegie Hall din New York – sala de concerte din fotografia pe care o avea lipită pe panoul viziunii.

Utilizând *Principiul 24: Întrece așteptările*, proprietara canadiană a unei francize, Natalie Peace, în vârstă de 25 de ani, a construit unul dintre barurile cu sucuri naturale pentru a înregistra profituri, apoi l-a vândut pentru cea mai mare sumă primită vreodată pentru acea franciză. De atunci, și-a luat doctoratul și acum (printre altele), predă cursuri de administrare a afacerilor studenților din anul patru – recomandând *Principiile succesului* ca pe o carte puternică pentru viitori antreprenori.

După ce unul dintre cititorii mei – un om de afaceri de succes malaezian – a fost încarcerat în condiții extrem de dure în China, soția lui a convins gardienii să-i paseze exemplarul său zdrențuit, cu pagini îndoite și însemnat, din *Principiile succesului*, ca să poate rămâne motivat pe durata celor 20 de luni de chin. Nu doar că a recitit-o de sute de ori, dar a și utilizat-o pentru a se transforma într-o persoană și mai motivată, entuziastă și neînfricată care – de la eliberarea sa – a lansat o afacere de succes în domeniul tehnologiei informației, a pus bazele a două restaurante și a achiziționat un portofoliu de proprietăți internaționale împreună cu un grup de investitori imobiliari.

Pavel Popiolek – principalul importator de echipamente pentru computer din Cehia, cu o afacere de 600 de milioane de dolari de administrat – a utilizat ce a învățat în *Principiile succesului* pentru a găsi

---

* Emisiune de tip reality-show, în cadrul căreia un juriu format din oameni de afaceri selectează cele mai bune planuri de afaceri prezentate de antreprenori aflați la început de drum, pentru a obține finanțare (n. tr.).

echilibrul dintre viață și muncă, făcându-și timp pentru adevărata sa pasiune – ciclismul competițional. Până acum, a câștigat cursa de ciclism de la Val d'Aran din Pirinei, din cadrul Turului Mondial de Ciclism, organizat de Uniunea Internațională de ciclism, s-a calificat la Campionatul Mondial de Ciclism Profesionist și i s-a dedicat un articol în revista *Men's Health.*

Bineînțeles, dincolo de succesul în afaceri și împlinirea profesională, sunt acei cititori ale căror vieți s-au schimbat în întregime pentru că au implementat principiile din această carte.

Heather O'Brien Walker, care a suferit o leziune groaznică la cap într-un accident de muncă într-un depozit, a auzit prima dată de *Principiile succesului* pe patul său de spital, în timp ce logodnicul ei îi citea cu voce tare în timpul celor 30 de zile de recuperare. Deși nu putea merge sau vorbi – și nici măcar să funcționeze normal – a început să-și vizualizeze ziua nunții și a făcut din *mersul spre altar* unul dintre obiectivele ei revoluționare. Procesul de a învăța să meargă din nou a fost chinuitor. Dar astăzi, Heather nu doar că și-a revenit, dar își împărtășește mesajul său de depășire a necazurilor vorbind la evenimente și prin cartea sa *Don't Give Up, Get up* (*Nu renunța, ridică-te*).

Akshay Nanavati, un fost soldat în marină, care a fost diagnosticat cu tulburare de stres posttraumatic după ce s-a întors din Irak, utilizează principiile pentru a-și învinge afecțiunea. Visul său? Să alerge în toate țările din lume, de la o graniță la alta, pentru următorii 25 de ani – nu doar ca o modalitate de a-i inspira pe ceilalți, dar și de a-și oferi lui însuși inspirația de a se ridica și de a întreprinde o acțiune în fiecare zi.

Iar Lewis Pugh din Marea Britanie este singura persoană care a finalizat traseul înotului de cursă lungă în fiecare ocean al lumii. Pe o perioadă de 27 de ani, a fost primul care a înotat în cele mai ostile ape de pe Pământ, inclusiv în Oceanul Antarctic, la Polul Nord și în Munții Himalaya, dobândind o înțelegere a frumuseții și fragilității vieții și numeroaselor sale ecosisteme. Milioane de oameni i-au ascultat discursurile la TED Global și participă neobosit la campania pentru crearea Ariilor Marine Protejate și pentru schimbările cadrului legislativ ce are în vedere oceanele. Și da, și el este un cititor al *Principiilor succesului.*

Cu asemenea povești – și alte mii care au sosit cu duiumul – când a venit timpul să pregătesc *a zecea ediție aniversară a Principiilor succesului,* mi-am dat seama subit că aș putea să produc o întreagă carte auxiliară doar cu poveștile inspiraționale și fascinante pe care le-am primit de la cititori pe durata ultimului deceniu. Nenumărați alți oameni au utilizat ceea ce au învățat ca să devină autori de bestselleruri, să pună afaceri pe picioare, să achiziționeze investiții imobiliare, să se căsătorească, să piardă în greutate, să primească onoruri profesionale, promovări la slujbă, să călătorească în jurul lumii, să iasă din datorii, să crească niște copii minunați și câte și mai câte.

Dar în timp ce mulți dintre acești cititori știau exact ce doreau să realizeze când au pus mâna pe exemplarul lor din *Principiile succesului*, mulți alții nu au știut. Pentru unii cititori, realizarea părea atât de departe, că singura lor „dorință” era ca viața să devină măcar mai bună.

Forrest Willett era unul dintre acești cititori.

La 31 de ani, viața lui Forrest era pe drumul cel bun. Avea trei case și șapte afaceri. Era căsătorit de șapte ani cu o femeie frumoasă și avea un fiu de doi ani. Era în culmea fericirii. Asta până când lumea lui s-a întors pe dos. *La propriu.* A fost implicat într-un accident în urma căruia mașina i-a fost răsturnată de trei ori, lăsându-l cu o leziune catastrofală la creier.

Brusc, Forrest s-a trezit incapabil să îndeplinească până și cele mai simple sarcini – cu frumoasa sa soție, care acum îl învăța să se spele pe dinți și să-și pieptene părul. Deși știa că este norocos să fie în viață, a început să se afunde din ce în ce mai repede în abisul adânc al depresiei, al furiei și al disperării.

La început, ca unul care a supraviețuit unui atac cerebral, avea dificultăți de conversație chiar și la nivelul cel mai de bază. Umilința lui l-a făcut să rămână în casă și, curând, oboseala și apatia au început să-i domine existența. Ore întregi, Forrest zăcea pe canapea, dormind sau uitându-se la televizor. Doctorii, logopedul, terapeutul ocupațional, fizioterapeutul – esențialmente, toți experții – i-au spus că întoarcerea la o viață productivă cu promisiunea succesului nu era posibilă. Așa că Forrest a abandonat orice speranță de a mai avea vreodată o existență normală – cu atât mai puțin o viață care să-i împlinească visurile.

Apoi, într-o zi, în timp ce zăcea în pat, zapând amorțit canalele TV, cuvintele „Dacă vrei să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii...” i-au atras atenția. Forrest s-a îndreptat de spate suficient cât să se concentreze asupra a ceea spunea prezentatorul știrilor. „Urmează Jack Canfield”, ca să discute cartea *Principiile succesului*. Cu cea mai măruntă fărâmă de speranță reînviată, Forrest a cumpărat cartea despre care vorbeau ei – prima ediție din *Principiile succesului*, care avea peste 400 de pagini. La acea vreme, Forrest abia învăța să citească din cărțile fiului său – un bărbat de 35 de ani care citea cărți de grădiniță. Logopedul lui a crezut că o carte de peste 400 de pagini era o chestiune prea ambițioasă. Dar Forrest era mai mult decât pregătit să ajungă de unde era acolo unde voia să fie.

Și astfel, și-a început călătoria.

La început, cititul, chiar și al unei singure pagini, era încet și laborios. Deși era motivat, Forrest a început să se întrebe dacă terapeutul lui nu avusese cumva dreptate. Poate că *era* prea motivat.

Apoi, după câteva luni de când începuse *Principiile succesului* – și la cinci ani împliniți de la accident – a avut cea mai mare revelație a sa. La aniversarea de șapte ani a fiului său Hunter, Forrest era afară, în curte, cu

băiatul și cu un grup de prieteni, în timp ce Hunter își deschidea cadourile. Ridicând un pachet de formă rotundă din vârful grămezii, Hunter a rupt ambalajul și a dat la iveală o minge de baseball. Zâmbind plin de încântare, imediat a aruncat-o la pământ. În mod firesc, mingea a aterizat cu o bufnitură și s-a rostogolit câțiva metri în praf. Hunter a ridicat-o și a azvârlit-o din nou la pământ, de unde s-a îndepărtat încă o dată de el rostogolindu-se. Înainte să mai încerce o dată, prietenul care i-a dat mingea a strigat: „Hunter, mingile de baseball nu sar!"

În momentul acela, Forrest a fost străfulgerat de impactul absenței sale, care s-a prăvălit peste el ca o tonă de cărămizi. *Cum ar putea fiul lui să știe lucrurile astea? Niciodată nu au aruncat mingea împreună.*

Forrest și-a dat seama că și-a petrecut mai mult timp cu gândurile sale negative decât cu fiul său – l-a abandonat, în esență, la fel ca pe soția sa. Știa că dacă nu avea să-și ia viața în propriile mâini, avea să se aleagă praful de el. Avea să se trezească divorțat, fără adăpost sau poate și mai rău.

Scânteia dinlăuntrul său s-a transformat într-o flacără. S-a întors la primul dintre principiile succesului, *Asumă-ți 100% responsabilitatea pentru viața ta*, și l-a abordat la modul serios.

În cazul său, a-și asuma 100% responsabilitate pentru viața sa însemna să se oprească din dialogul negativ cu sine: gata cu „Sărmanul Forrest" și „De ce mi s-a întâmplat mie asta?" Fără acest fundal negativ constant care să-l distragă, Forrest a putut să vadă că nu fusese un participant activ la propria sa reabilitare. Își lăsase fizioterapeutul să îl suprasolicite – apoi se întreba de ce nu prindea puteri. Obișnuia să stătea pasiv ascultând în timp ce logopedul îi citea – apoi se plângea că abilitățile sale de citire nu se îmbunătățeau.

Acum Forrest a început să creadă că viața sa putea fi diferită, că putea să o *facă* diferită. Și tot atunci lucrurile au început să se schimbe.

Aproape imediat, conștientizarea sa de sine a început să crească. A început să înregistreze lucrurile care până atunci îi trecuseră pe lângă urechi. Unde erau toți prietenii săi? Răspunsul era pe cât de dureros, pe atât de clar: el i-a abandonat, la fel cum și-a abandonat familia. Toți încetaseră să mai sune cu multă vreme în urmă, alungați de negativitatea lui Forrest – iar el era mult prea absorbit de sine ca să-i pese. Doar faptul că a observat aceste lucruri era un succes în sine, se gândea Forrest. Făcea progrese.

Apoi a decis să renunțe să se învinuiască și să se mai plângă – nu era o sarcină ușoară. A devenit ceva atât de obișnuit, că Forrest nici nu și-a dat seama că o face. Așa că a rugat oamenii din jurul lui să-l ajute să devină conștient de momentele când recădea în obiceiurile sale vechi. De fapt, soția lui și terapeutul aveau un semn: dacă Forrest începea să se învinuiască sau să se plângă, aveau să-l înștiințeze trăgându-se de lo-

bul urechii. Când vedea asta, se oprea la mijlocul frazei, orice ar fi spus, trăgea aer adânc în piept și avea mai multă grijă cu următoarele cuvinte.

Nu că vorbitul – la modul pozitiv *sau* negativ – ar fi fost ușor pentru el. Forrest nu își recâștigase încă pe deplin facultățile de vorbire, și uneori era incapabil să își găsească cuvintele de care avea nevoie sau se bâlbâia. Din cauza asta, nu dorea să meargă la alimentară sau la poștă, în caz că ar fi dat peste cineva pe care-l cunoștea. Pentru a combate asta, s-a concentrat pe Principiul 22: „Practică insistența". În fiecare zi citea *Principiile succesului* timp de douăzeci de minute și practica ieșirea din zona de confort. Zi după zi, o practica din ce în ce mai mult și mergea puțin mai departe.

Unul dintre pașii săi în afara zonei de confort l-a dus la o cafenea. Timp de ani de zile, Forrest își înclina capul și trecea de cafenea, cu privirea ațintită în asfalt. Dar în această zi, a pășit înăuntru – amintindu-și de Principiul 15: „Trăiește-ți frica și acționează oricum." Din păcate, s-a întâlnit imediat cu cea mai mare frică a sa. O cunoștință mai veche l-a recunoscut și l-a strigat.

Deși dădea înapoi de rușine în sinea lui, Forrest a rămas calm, a înaintat și s-a așezat. A explicat cât de bine a putut ce s-a întâmplat. S-a mirat cât de bine se simțea de fapt să-și susțină cauza. În zilele următoare, Forrest a încercat asta și cu alții, și cu timpul, vorbitul a devenit mai ușor. A descoperit că erau oameni în jurul său care doreau să-l sprijine – în special acum, că Forrest era dispus să se sprijine singur.

A văzut și că nu era singur în lupta cu fricile și provocările vieții. Toți cei cărora le vorbea păreau să aibă conflicte și suferințe proprii. Această înțelegere l-a ajutat să-și depășească rușinea pe care o purtase în el de atâta timp.

Pe măsură ce timpul trecea, nici nu-i venea să creadă noile succese pe care le avea. În interval de un an de când a aplicat aceste principii, Forrest făcea toate lucrurile pe care doctorii spuseseră că nu le va face niciodată. S-a întors la școală. A renunțat la medicamente, atât la cele pentru durere, cât și la cele pentru depresie. S-a apucat de voluntariat. A început să convertească tot ce este negativ în ceva pozitiv.

Și de atunci, tot face asta.

Astăzi, este greu de crezut că a existat un timp, nu demult, în care Forrest nu putea vorbi fluent – nici nu putea citi sau scrie prea bine. Dar a întors asta în favoarea sa atât de mult, încât a scris o carte despre experiențele sale! Drept rezultat, primește aproape zilnic solicitări de a împărtăși povestea sa în fața unui public. Și, deși în timpul perioadei sale întunecate nu ar fi crezut că este posibil, astăzi iubește vorbitul în public și crede că și-a găsit munca pentru care era menit. Este încântat să călătorească și să vorbească grupurilor din jurul lumii.

Faptul de a citi *Principiile succesului* i-a schimbat lui Forrest și felul cum gândea asupra succesului în general. Înainte de accident, „succesul" pentru el însemna mai mulți bani și mai multe lucruri – o casă mai mare, o barcă mai mare, să-și deschidă mai multe afaceri, să dețină mai multe lucruri. După accident, a renunțat la ideea că avusese vreodată *vreun* succes, oricum l-ai defini.

Astăzi, mulțumită *Principiilor succesului*, a învățat profundul adevăr că a avea toate lucrurile din lume nu înseamnă nimic, dacă nu trăiești cu adevărat – ceea ce Forrest înțelege acum prin asta e să dăruiască și să primească iubire. Dacă valuta s-ar număra în prieteni și iubire, Forrest ar fi cel mai bogat om din lume.

În timp ce Forrest Willett a utilizat *Principiile succesului* pentru a defini și a realiza succesul pentru el însuși, modul în care *tu* definești succesul stă exclusiv în puterea *ta.* Pentru tine, „succesul" poate însemna un venit substanțial, răsplată financiară fără efort și luxul unui stil de viață cu valoare netă mare. Poate fi recunoaștere profesională sau realizări legate de hobby-ul tău, sau inițiative filantropice. Poate însemna să ai copii sănătoși, fericiți și implicați – sau o viață de familie care să aducă zi de zi încântare și fericire. Sau poate fi intrarea ta pe scena lumii cu un proiect sau un subiect de care ești pasionat. Oricare ar fi definiția *ta* asupra succesului, fii sigur că ții în mână harta drumului spre a-l atinge.

CHIAR ȘI CÂND EȘTI SCEPTIC, PRINCIPIILE FUNCȚIONEAZĂ ÎNTOTDEAUNA

Una dintre poveștile mele preferate, de-a lungul celor zece ani, este de la un cititor din Filipine care la început era sceptic, dar care s-a angajat să aplice principiile oricum – doar pentru un an.

În ultima mea oprire din turneul asiatic prin șase orașe, în care conduceam seminarele pentru *Principiile succesului*, un tânăr pe nume John Calub s-a apropiat de mine la o sesiune de autografe din cel mai mare mall din Manila. Scria un editorial despre oameni de succes pentru unul dintre cele mai mari ziare din Filipine, și mi-a cerut un interviu. La sfârșitul unei ore cât se poate de antrenante, i-am spus că era un intervievator minunat și l-am întrebat de când face asta. Cu un simț al mândriei, mi-a răspuns că acesta este primul lui interviu.

A continuat să spună că, până nu demult, el și cei doi parteneri au deținut și au administrat cu succes trei restaurante, dar că cearta dintre parteneri a dus în cele din urmă la eșecul afacerii. John era acum fără adăpost, sărac și dormea prin apartamentele prietenilor, pe canapea. Venise cu transportul în comun până la sesiunea de autografe pentru că nu mai avea mașină. Și toți banii pe care-i mai avea erau cei 3 dolari din buzunar.

Când am auzit asta și pentru că John îmi plăcea, i-am cumpărat un exemplar din *Principiile succesului* din librărie și i l-am oferit, împreună cu un loc gratuit la workshopul de a doua zi. I-am dat 20 de dolari să-și cumpere de mâncare și i-am smuls promisiunea că, dacă îi va plăcea, va scrie un articol despre workshop în ziar.

Doi ani și jumătate mai târziu, m-am întors la Manila ca să conduc un alt workshop. Când mă pregăteam să încep, am observat un bărbat bine îmbrăcat într-un sacou albastru și pantofi Doc Marten aurii, urmat de o suită de zece oameni, toți purtând tricouri polo cu un logo strălucitor pe ele. Eram curios, așa că m-am dus spre grup și – spre supriza și încântarea mea – bărbatul în sacoul albastru era John Calub!

Mi-a spus că a devenit unul dintre cei mai de succes oameni de afaceri din Manila. Când John mi-a relatat povestea succesului său, am fost atât de mișcat, că l-am rugat pe John să o împărtășească – cu propriile sale cuvinte.

Stând la seminar, cu brațele încrucișate strâns la piept, ascultam cu atenție, în timp ce Jack Canfield își descria principiile pentru succes. La început am fost foarte sceptic. Avea idei nebunești – cum ar fi să tai poze, să le lipești de un panou și să te uiți la ele în fiecare zi, apoi să *simți* ca și cum ai avea deja ce îți dorești. Mintea mea rațională spunea *Ce glumă. De parcă să mă uit la niște poze o să mă ajute să obțin ce doresc.*

La un moment dat, Jack a vorbit chiar și despre faimosul experiment al Dr. Masaru Emoto cu cristalele de apă și a arătat poze cu apa care era afectată de gânduri, cuvinte și sentimente. Deși eram intrigat, nu eram convins încă.

Cu mintea plină de îndoieli și întrebări, m-am întors acasă de la seminar și m-am gândit mai mult la ceea ce împărtășise Jack. Curând, m-am luminat: Jack era un tip cu foarte, foarte mult succes, care a utilizat aceste principii – și iată-mă aici pe mine, sărac. *De cine ai vrea să asculți?* m-am întrebat. Mai mult, pierdusem totul – nu mai aveam ce să pierd.

Am decis să citesc cartea pe care mi-a dat-o și să urmez cu sârguință principiile timp de un an.

În fiecare săptămână lucram cu un principiu diferit. Am început să utilizez vizualizarea și chiar să creez acele panouri „nebunești” ale visurilor în legătură cu care eram atât de sceptic.

Prima imagine pe care am decupat-o a fost poza unui BMW – mașina visurilor mele. La vremea aceea, eram atât de departe de a-mi permite orice mașină, darămite un BMW. Pentru a mă deplasa dintr-un loc în altul, mergeam pe jos sau mă plimbam într-un Jeepney, un mijloc de transport foarte aglomerat din Filipine. Curând, totuși, am

utilizat principiul pentru a-mi transforma îndoiala în încredere. A funcționat! Și, într-un an, mi-am cumpărat primul meu BMW.

Un alt principiu pe care l-am descoperit a fost Principiul 2: „Clarifică-ți de ce ești aici.” Când eram mai tânăr, săream de la o slujbă la alta – doar ca să-mi câștig existența și să-mi plătesc facturile. Apoi, în timpul seminarului, Jack ne-a ghidat spre un exercițiu pentru a ne identifica cea mai profundă pasiune. Nu doar că mi-am dat seama că iubesc să predau, dar am început să identific asta cu adevăratul meu har și scop. Pentru a începe să acționez în privința acestui scop, am creat un obiectiv revoluționar în cadrul seminarului, de a deveni cel mai de succes *coach* din Filipine.

Am lansat o serie de seminarii – să predau principiile pe care le-am învățat de la Jack. Am inițiat *coaching*-ul și am început să dau consultații pentru diferite companii. Venitul meu a crescut rapid și, curând, câștigam peste un milion de pesos – ceea ce în Filipine este o grămadă de bani! Apoi am combinat interesul meu pentru călătorii cu pasiunea de a preda și am început să conduc seminarii în toată lumea.

Astăzi, compania mea de training este cel mai mare centru de profit dintre toate companiile pe care le dețin. Înainte, nu făceam ceea ce îmi place – așa că succesul meu venea la nimereală. Acum sunt atât de entuziasmat de predarea acestor principii, că oamenii se adună în grupuri să vină să mă vadă – am câștigat într-o zi și o sumă cu șapte zerouri!

Jack m-a ajutat să văd că, într-adevăr, poți să ai totul. Primul meu panou al viziunii a fost creat în 2006, și de atunci am realizat mai mult de 70% din ceea ce mi-am propus. Datorită *Principiilor succesului*, sunt cel mai bine plătit orator motivațional din țară și sunt pe cale să devin numărul unu în Filipine în *coaching*-ul despre succes. Dacă eu pot să trec de la a fi sărac la a deveni o vedetă în domeniul meu doar trăind din aceste principii, oricine poate.

Am văzut de asemenea rezultate în viețile clienților mei, pe măsură ce mii dintre compatrioții mei și-au atins *propriile* visuri. Mulți duceau o existență de pe o zi pe alta, dar acum sunt pe cale să devină multimilionari. Suntem cu toții dovada vie a faptului că principiile funcționează întotdeauna, dacă tu faci principiile să funcționeze.

John Calub a experimentat puterea *Principiilor succesului* – și tu, de asemenea, vei vedea schimbări în viața ta când vei aplica aceste principii clasice, împreună cu noile informații din această *Ediție aniversară de 10 ani.*

Te salut. Te felicit. Îți urez bun-venit în această călătorie.

Pentru succesul tău,
Jack Canfield

INTRODUCERE

Dacă un om are, dintr-un motiv oarecare, oportunitatea de a duce o viață extraordinară, nu are niciun drept să o păstreze pentru sine.

JACQUES-YVES COUSTEAU

Explorator subacvatic legendar și regizor

Dacă un om scrie o carte, lasă-l să aștearnă pe hârtie doar ce știe. Opinii proprii am și eu suficiente.

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

Poet, romancier, dramaturg și filosof german

Aceasta nu este o carte cu idei bune. Aceasta este o carte a principiilor atemporale utilizate de bărbați și femei de succes de-a lungul istoriei. Am studiat aceste principii ale succesului mai bine de 30 de ani și le-am aplicat în viața mea. Fenomenalul nivel al succesului de care mă bucur acum este rezultatul aplicării acestor principii zi de zi, de când am început să le învăț în 1968.

Succesul meu include faptul că sunt autorul și editorul a peste 200 de cărți – inclusiv 60 de bestselleruri în topul *New York Times*, cu peste 500 de milioane de exemplare tipărite în 50 de limbi din întreaga lume; dețin un record mondial Guinness pentru că pe data de 24 mai 1998, am avut șapte cărți pe lista *New York Times* a celor mai bine vândute cărți; am un venit net de milioane de dolari în fiecare an, în ultimii 20 de ani; locuiesc pe o frumoasă proprietate din California; apar în emisiunile cele mai importante din America (de la *Oprah*, *Montel*, *Larry King* la *Good Morning America*), am o rubrică săptămânală la un ziar, citită de milioane de oameni, țin discursuri plătite cu sume între 25 000 și 60 000 de dolari; mă adresez companiilor din topul Fortune 500 din toată lumea; sunt câștigătorul a numeroase premii profesionale și cetățenești; am o relație incredibilă cu uimitoarea mea soție și minunații mei copii, și am ajuns la un nivel stabil de bunăstare, echilibru, fericire și pace interioară.

Socializez cu directorii executivi ai companiilor din topul Fortune 500; cu vedete de film, televiziune și muzică; autori celebri; și cu cei mai buni maeștri și lideri spirituali. Am rostit discursuri în fața membrilor Congresului, sportivilor profesioniști, managerilor de corpora-

ții și supervedetelor în vânzări, în cele mai mari stațiuni și centre de retrageri – de la Four Seasons Resort în Indiile de Vest Britanice, până la cele mai rafinate hoteluri din Acapulco și Cancun. Mă distrez la schi în Idaho, Califonia și Utah, fac rafting în Colorado și drumeții în munții din California și Washington. Și mă duc în vacanțe în stațiunile cele mai bune din lume în Hawaii, Australia, Thailanda, Maroc, Franța, Bali și Italia. Pe scurt, viața e minunată!

Cu toate astea, ca mulți dintre voi, cei care citiți această carte, viața mea a început foarte mediocru. Am crescut în Wheeling, Virginia de Vest, unde tatăl meu lucra la o florărie, unde făcea 8000 de dolari pe an. Mama mea era alcoolică și tatăl meu *workaholic*. Lucram în timpul verilor ca să reușesc s-o scot la capăt (ca salvamar la piscină și la aceeași florărie ca tatăl meu). Am mers la facultate cu bursă și serveam la mese micul dejun într-unul din cămine, ca să-mi plătesc cărțile, hainele și întâlnirile cu fetele. Nimeni nu mi-a dat nimic pe tavă. În ultimul an de facultate, aveam o slujbă cu jumătate de normă ca profesor, care-mi aducea 120 de dolari la fiecare două săptămâni. Chiria era de 79 de dolari pe lună, așa că îmi rămâneau 161 de dolari pentru toate celelalte cheltuieli. La sfârșitul lunii, mâncam ceea ce avea să devină cunoscut drept cina mea de 21 de cenți – o conservă de bulion de roșii de 10 cenți, sare cu usturoi și apă peste un pachet de spaghete de 11 cenți. Știu ce înseamnă să te afli pe cea mai joasă treaptă de pe scara economică.

După ce am absolvit, mi-am început cariera ca profesor de istorie de liceu într-o școală doar cu elevi de culoare, aflată în partea de sud a orașului Chicago. Și apoi l-am întâlnit pe mentorul meu, W. Clement Stone. Stone era un multimilionar realizat prin forțe proprii, care m-a angajat să lucrez la fundația lui, unde m-a antrenat în privința principiilor fundamentale ale succesului pe care încă le aplic până astăzi. Slujba mea era să predau aceleași principii celorlalți. De-a lungul anilor, am trecut de la a-mi petrece timpul cu Stone la a intervieva sute de oameni de succes – sportivi olimpici și profesioniști, artiști celebri, autori de bestselleruri, lideri de afaceri, lideri în politică, antreprenori de succes și oameni de vânzări de top. Am citit efectiv mii de cărți, am participat la sute de seminarii și am ascultat mii de ore de programe audio, care să-mi dezvăluie principiile universale pentru crearea succesului și fericirii. Am aplicat apoi acele principii în viața mea. Cele care au funcționat sunt cele pe care le predau în discursurile mele, seminare și workshopuri pentru mai bine de două milioane de oameni din toate cele 50 de state ale Americii… și în 36 de țări din jurul lumii.

Aceste principii și tehnici nu doar că au funcționat pentu mine, dar i-au ajutat și pe sutele de mii de studenți de-ai mei să atingă succesul în carierele lor, o bogăție financiară mai mare, relații mai pline de viață și de bucurie, și o mai mare fericire și împlinire în viețile lor. Studenții mei au pornit afaceri de succes, au devenit milionari prin forțe proprii, au ajuns vedete ale sportului, au primit contracte profitabile de înregistrări, au fost distribuiți în roluri de filme și de televiziune, au dobândit funcții politice, au avut impact imens în comunitățile lor, au scris cărți de succes, au fost numiți profesorul anului în școala din districtul lor, au bătut toate recordurile de vânzări la companiile lor, au scris scenarii care au câștigat premii, au devenit președinții corporațiilor lor, au primit recunoștință pentru contribuțiile lor filantropice uluitoare, și-au creat relații de mare succes și au crescut copii neobișnuit de fericiți și plini de succes.

PRINCIPIILE FUNCȚIONEAZĂ ÎNTOTDEAUNA, DACĂ TU FACI PRINCIPIILE SĂ FUNCȚIONEZE

Toate aceste rezultate sunt posibile și pentru tine. Știu sigur că și tu poți atinge niveluri inimaginabile ale succesului. De ce? Pentru că principiile și tehnicile funcționează întotdeauna – tot ce trebuie să faci este să le faci să funcționeze pentru tine.

Acum câțiva ani eram la o emisiune în Dallas, Texas. Am susținut că, dacă oamenii ar folosi aceste principii pe care le predau, ar putea să-și dubleze veniturile și să-și dubleze timpul liber în mai puțin de doi ani. Femeia care mă intervieva era extraordinar de sceptică. I-am dat un exemplar al unuia dintre programele mele audio și i-am spus că, dacă va folosi principiile și tehnicile timp de doi ani, și nu își va dubla venitul și nici timpul liber, mă voi întoarce în emisiunea ei și îi voi scrie un cec de 1000 de dolari. Dacă principiile aveau să funcționeze, ea trebuia să mă cheme în emisiune și să le spună telespectatorilor ei că au funcționat. Peste doar 9 luni, am dat peste ea la congresul Asociației Naționale a Oratorilor din Orlando, Florida. Mi-a spus nu doar că *deja* și-a dublat venitul, dar s-a și mutat la un post de televiziune mai mare, cu un salariu substanțial mărit, a început o carieră în oratorie și deja și-a terminat și a și vândut o carte – toate astea în doar 9 luni!

Adevărul este că oricine poate produce cu consecvență și în mod regulat acest tip de rezultate. Tot ceea ce trebuie să faci este să decizi ce anume vrei, să crezi că meriți acest lucru și să pui în practică principiile succesului din această carte.

Fundamentele sunt aceleași pentru toți oamenii și toate profesiile – chiar dacă acum ești șomer. Nu contează dacă obiectivele tale sunt de a fi un om de vânzări de top în compania ta, de a obține doar note de zece la școală, de a pierde în greutate, de a-ți cumpăra casa visurilor tale – sau de a deveni un sportiv profesionist de talie mondială, o vedetă rock, un jurnalist premiat, un multimilionar sau un antreprenor de succes. Principiile și strategiile sunt aceleași. Și dacă le înveți, le asimilezi și le aplici cu disciplină în fiecare zi, îți vor transforma viața dincolo de cele mai îndrăznețe visuri ale tale.

„NU POȚI SĂ ANGAJEZI PE ALTCINEVA SĂ FACĂ FLOTĂRILE ÎN LOCUL TĂU"

Așa cum spunea filosoful motivațional Jim Rohn, atât de nimerit, „Nu poți angaja pe altcineva să facă flotările în locul tău". Trebuie să le faci tu însuți, dacă vrei să tragi învățăminte din ele. Fie că sunt exerciții fizice, meditație, lectură, studiu, învățatul unei noi limbi, crearea unui grup de minți strălucite, fie că îți stabilești obiective măsurabile, că vizualizezi succesul, că repeți afirmații sau practici o nouă aptitudine, *tu* ești cel care va trebui să le facă. Nimeni altcineva nu le poate face pentru tine. Îți voi da harta acestui drum, dar tu trebuie să fii la cârmă. Eu te voi învăța principiile, însă tu va trebui să le aplici. Dacă alegi să depui efort, îți promit că răsplata va fi pe măsură.

CUM ESTE STRUCTURATĂ ACEASTĂ CARTE

Ca să te ajut să înveți rapid aceste principii puternice, am organizat această carte în șase secțiuni. Partea I „Fundamentele succesului", conține 25 de capitole, care reprezintă noțiunile de bază absolute pe care trebuie să le aplici, ca să ajungi de unde ești acum acolo unde vrei să fii. Vei începe prin a explora necesitatea absolută a asumării 100% a responsabilității pentru viața și rezultatele tale. Pornind de aici, vei învăța cum să-ți clarifici scopul vieții tale, viziunea ta pentru viața ta ideală și ceea ce dorești cu adevărat să realizezi.

Apoi o să examinăm modul în care să-ți construiești o încredere de nezdruncinat în propria persoană și în visurile tale. Apoi te voi ajuta să-ți transformi viziunea într-un set de obiective concrete și într-un plan de acțiune pentru a le atinge. O să te învăț și cum să utilizezi puterea incredibilă a afirmațiilor și vizualizării – unul dintre

cele mai mari secrete ale succesului tuturor sportivilor olimpici, antreprenorilor de top, liderilor lumii și oamenilor de mare succes. Următoarele câteva capitole trebuie să se ocupe de efectuarea acelor pași necesari, dar uneori înfricoșători, spre acțiune, obligatorii pentru a-ți transforma visurile în realitate.

Partea a II-a, „Transformă-te pentru succes", se adresează muncii interioare importante pe care trebuie să o faci – muncă ce te va ajuta să înlături orice blocaje mentale sau emoționale pe care ai putea să le ai în fața succesului. Nu este suficient *să știi* ce să faci. Sunt multe cărți care îți spun asta. Trebuie să și înțelegi metodologia de înlăturare a convingerilor contrare propriilor noastre interese, a fricii și obiceiurilor care te țin pe loc. Ca și cum ai conduce mașina cu frâna de mână trasă, tot astfel, aceste blocaje pot să-ți încetinească semnificativ progresul. Trebuie să înveți să slăbești frânele sau vei trăi viața ca pe o luptă și nu vei atinge obiectivele pe care ți le-ai propus.

Partea a III-a, „Construiește-ți echipa de succes", dezvăluie cum ar trebui să-ți construiești diferite tipuri de echipe de sprijin, ca să poți să-ți petreci timpul concentrându-te exclusiv pe geniul tău interior. Vei învăța și cum să redefinești timpul, să găsești un *coach* personal și să-ți accesezi *propria* înțelepciune interioară – o resursă neatinsă, dar ultrabogată.

În Partea a IV-a, „Creează-ți relații de succes", te voi învăța un număr de principii, precum și câteva tehnici practice, pentru a construi și a menține relații de succes. În aceste zile ale alianțelor strategice și ale rețelelor de putere, este practic imposibil să construiești un succes pe scară largă, durabil, fără aptitudini de talie mondială în relaționare, inclusiv pe rețelele de socializare.

Apoi, pentru că foarte mulți oameni echivalează succesul cu banii și pentru că banii sunt vitali pentru supraviețuirea noastră și calitatea vieții, partea a V-a este intitulată „Succesul și banii". Te voi învăța cum să-ți dezvolți o conștiință mai pozitivă a banilor, cum să te asiguri că ai suficienți bani să trăiești viața pe care dorești să o trăiești, atât acum, cât și atunci când te vei pensiona, și importanța contribuției și serviciului pentru garantarea succesului tău financiar.

În sfârșit, în partea a VI-a, pentru că tehnologia este atât de importantă astăzi, am perfecționat cele mai importante principii pe care oamenii de succes le urmează în „Succesul în era digitală" – o privire asupra modalității de a stăpâni numai acea tehnologie de care ai nevoie, cum să devii un „brand" și să-ți dezvolți o voce unică online, cum să folosești rețelele de socializare pentru a te conecta și a dezvolta re-

lații valoroase, și cum să folosești *crowdfundingul**, *crowdsourcingul*** și alte strategii ale Internetului pentru a găsi oamenii și resursele care te pot ajuta să-ți atingi cele mai importante obiective.

CUM SĂ CITEȘTI ACEASTĂ CARTE

Fiecare învață în mod diferit, și probabil tu știi cum înveți cel mai bine. Și deși felurile în care poți citi această carte sunt multe, mi-ar plăcea să îți fac câteva sugestii pe care alți cititori le-au considerat de ajutor.

Poate vei vrea să citești această carte o dată, doar pentru a-ți face o părere despre întregul proces, înainte să începi munca de creare a vieții pe care o dorești cu adevărat. Principiile sunt prezentate într-o ordine în care se construiesc unul peste celălalt. Sunt precum numerele dintr-o combinație de seif – ai nevoie de toate numerele și ai nevoie de ele în ordinea corectă. Nu contează ce culoare, rasă, sex sau vârstă ai. Dacă știi combinația, seiful se va deschide pentru tine.

În timp ce citești, te încurajez cu putere să notezi tot ceea ce simți că este important pentru tine. Ia notițe pe margine legate de lucrurile pe care le vei pune în practică. Apoi reia acele notițe și subliniază secțiunile din nou și din nou. Repetiția este cheia adevăratei învățări. De fiecare dată când vei reciti porțiuni din această carte, îți vei „re-aminti" la propriu ceea ce trebuie să faci ca să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii. Așa după cum vei descoperi, în timp, ai nevoie de expunere repetitivă la o idee nouă, înainte ca ea să devină o parte naturală a felului tău de a gândi și de a fi.

Poate că vei descoperi, de asemenea, că îți sunt familiare anumite principii de aici. Asta e minunat! Dar întreabă-te: *Le pun în practică acum?* Dacă nu, promite-ți să le pui în aplicare – acum!

Ține minte, principiile funcționează doar dacă *tu* faci principiile să funcționeze.

A doua oară când vei citi această carte, vei vrea să citești câte un capitol pe rând, apoi să îți acorzi tot timpul necesar pentru a pune în practică principiul și tehnicile care îl însoțesc. Dacă deja faci unele dintre aceste lucruri, continuă să le faci. Dacă nu, începe acum.

---

* Metodă de finanțare prin care cei care au nevoie de finanțarea unui proiect de afaceri sau de altă natură, umanitar, de exemplu, se adreseaza publicului larg prin intermediul unei platforme online prin care potențialii doritori pot să sprijine financiar respectivul proiect (n. red.).

** Termenul se referă la externalizarea unui serviciu nu către un contractor sau un colaborator, ci către un grup de specialiști sau o comunitate, sub forma unei competiții (n. red.).

Ca mulți studenți și clienți de-ai mei din trecut, și tu probabil că te vei trezi că opui rezistență unor pași spre acțiune. Dar experiența mi-a arătat că pașii cărora le reziști cel mai mult sunt cei pe care ai nevoie să îi accepți cel mai mult. Ține minte, faptul de a citi această carte nu înseamnă că o și pui în practică, la fel cum a citi o carte despre pierderea în greutate nu înseamnă că și mănânci automat mai puține calorii și faci mai multe exerciții fizice.

Poate vei găsi că e util să iei legătura cu unul sau doi oameni care vor dori să ți se alăture ca partener de responsabilitate (vezi pagina 452) și să vă asigurați că fiecare implementează cu adevărat ceea ce învață. Adevărata învățare are loc doar când asimilezi și aplici informația nouă – când există *o schimbare în comportamentul tău.*

UN AVERTISMENT

Bineînțeles, orice schimbare are nevoie de efort susținut pentru a depăși anii de rezistență externă și internă. Inițial, poate că te vei entuziasma foarte mult din cauza atâtor noi informații. Poate că vei regăsi speranța și entuziasmul pentru o nouă viziune asupra vieții tale, așa cum ar trebui să fie. Asta este bine. Dar te avertizez că vei începe să trăiești, de asemenea, și alte sentimente. Vei simți și frustrare la gândul că n-ai știut aceste lucruri mai devreme, furie că părinții și profesorii tăi nu te-au învățat aceste concepte importante acasă și la școală, sau furie pe tine însuți că deja ai învățat multe dintre aceste lucruri, dar nu le-ai pus în practică.

Respiră pur și simplu adânc și dă-ți seama că toate acestea fac parte din procesul călătoriei tale. Tot ce e în trecut a fost, de fapt, perfect. Tot ce e în trecutul tău te-a condus spre acest moment de transformare din timp. Fiecare om – inclusiv tu – a făcut întotdeauna tot ce a putut cu ceea ce știa în acel moment. Acum ești gata să afli mai mult. Celebrează această nouă conștientizare! E pe cale să te elibereze.

Ai putea descoperi, de asemenea, că există momente în care te întrebi: *De ce toate astea nu funcționează mai repede? De ce nu mi-am atins deja obiectivul? De ce nu sunt deja bogat? De ce nu am încă în viața mea bărbatul sau femeia visurilor mele? Când voi atinge greutatea ideală?* Succesul necesită timp, efort, perseverență și răbdare. Dacă aplici toate principiile și tehnicile cuprinse în această carte, îți *vei atinge* obiectivele. Dar nu se va petrece peste noapte.

În cele din urmă, este natural ca în drumul spre atingerea oricărui obiectiv să întâlnești obstacole, să te simți temporar blocat într-o

fază de plafonare. E normal. Oricine a cântat la un intrument muzical, a făcut sport sau a practicat artele marțiale știe că ajunge la faza de plafonare când i se va părea că nu face niciun fel de progres. Acela e momentul în care cei neinițiați adesea renunță, pleacă, se lasă sau încep să învețe un nou instrument sau sport. Dar cei înțelepți au descoperit că doar dacă vor continua să cânte la instrument, să practice sport sau arte marțiale (sau, în cazul tău, principiile succesului din această carte), în cele din urmă vor face ceea ce se va simți ca un salt brusc spre un nivel superior de competență. Fii răbdător. Rezistă. Nu renunța. *Vei reuși.* Îți promit – principiile funcționează întotdeauna.

Ok, hai să începem.

E timpul să începi să trăiești viața pe care ți-ai imaginat-o.

HENRY JAMES

Autor american a 20 de romane, 112 povestiri și 12 piese de teatru

PARTEA I

FUNDAMENTELE SUCCESULUI

Învață fundamentele jocului și ține-te de ele.
Soluțiile temporare nu rezistă niciodată.

JACK NICKLAUS

Legendă a golfului profesionist

PRINCIPIUL

1

ASUMĂ-ȚI 100% RESPONSABILITATEA PENTRU VIAȚA TA

Trebuie să îți asumi personal responsabilitatea. Nu poți să schimbi nici circumstanțele, nici anotimpurile, nici vântul, dar te poți schimba pe tine.

JIM ROHN
Cel mai important filosof de afaceri al Americii

Unul dintre cele mai pătrunzătoare mituri în cultura americană de astăzi este că suntem îndreptățitisă avem o viață minunată – că cineva (cu siguranță nu noi), cumva, undeva este responsabil cu faptul de a ne umple viețile cu fericire continuă, cu opțiuni entuziasmante de carieră, cu timp pentru a avea grijă de familia noastră și cu relații personale fericite din simplul motiv că existăm.

Dar purul adevăr – și singura lecție pe care se bazează întreaga carte – este că există o singură persoană responsabilă pentru calitatea vieții pe care o trăiești.

Acea persoană ești *tu.*

Dacă vrei să ai succes, trebuie să-ți asumi responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce trăiești în viața ta. Acest lucru include nivelul împlinirilor tale, rezultatele pe care le produci, calitatea relațiilor tale, starea sănătății tale și condiția fizică, venitul tău, datoriile tale, sentimentele tale – totul!

Acest lucru nu este ușor.

De fapt, pentru părțile din viața noastră care nu ne plac, majoritatea dintre noi am fost condiționați să dăm vina pe ceva din afara noastră. Dăm vina pe părinții noștri, pe șefii noștri, pe prietenii noștri, pe colegii de muncă, pe partenerul de viață, pe vreme, pe economie, pe guvern, pe harta noastră astrologică, pe lipsa banilor – oricine sau orice pe care putem să aruncăm vina. Niciodată nu vrem să privim spre adevărata problemă – *noi înșine*.

Există o poveste minunată despre un bărbat care se plimbă într-o noapte și întâlnește un alt bărbat îngenuncheat, ce căuta ceva la lumina stâlpului stradal. Trecătorul se interesează ce anume caută celălalt bărbat. Acesta îi răspunde că își caută cheia pe care a pierdut-o. Trecătorul își oferă ajutorul și se așază în genunchi și îl ajută să-și caute cheia. După o oră de căutări zadarnice, acesta spune: „Am căutat peste tot și nu am găsit-o. Sigur ai pierdut-o aici?"

Celălalt bărbat răspunde: „Nu, am pierdut-o acasă, dar sub acest stâlp am mai multă lumină."

E timpul să te oprești din a căuta în afara ta răspunsuri la întrebarea de ce nu ți-ai creat viața și rezultatele pe care le dorești, pentru că tu ești cel care creează calitatea vieții pe care o duci și rezultatele pe care le produci.

Tu – nimeni altcineva!

Ca să obții un mare succes în viață – ca să obții acele lucruri care sunt cele mai importante pentru tine – trebuie să-ți asumi responsabilitatea 100% pentru viața ta. Nimic mai puțin de atât nu va funcționa.

100% RESPONSABILITATE PENTRU TOT

Așa cum am menționat în introducere, în 1969 – la un an după absolvire – am avut marele noroc să lucrez pentru W. Clement Stone. Era un multimilionar care s-a realizat prin propriile mijloace, cu 600 milioane de dolari la acea vreme. Stone era și principalul guru al succesului în America. Era editorul revistei *Success Magazine*, autorul cărții *The Success System That Never Fails* (*Sistemul succesului care nu dă greș niciodată*) și coautor, împreună cu Napoleon Hill, al cărții *Success Comes Through a Positive Mental Attitude* (*Succesul vine printr-o atitudine mentală pozitivă*).

După ce mi-am încheiat prima săptămână de orientare, domnul Stone m-a întrebat dacă îmi asum responsabilitatea 100% pentru viața mea.

„Așa cred", i-am răspuns.

„Aceasta este o întrebare cu răspuns da sau nu, tinere. Ori o faci, ori n-o faci."

„Păi, cred că nu sunt sigur."

„Ai dat vina vreodată pe cineva pentru vreo circumstanță din viața ta? Te-ai plâns vreodată de ceva?"

„Ăăă… mda… Cred că da."

„Nu crede. Gândește."

„Da, am făcut-o."

„În regulă, atunci. Asta înseamnă că nu-ți asumi responsabilitatea sută la sută pentru viața ta. A-ți asuma responsabilitatea 100% înseamnă să recunoști că tu creezi tot ceea ce ți se întâmplă. Înseamnă să înțelegi că *tu* ești cauza tuturor experiențelor tale. Dacă vrei cu adevărat să ai succes, și știu că vrei, atunci trebuie să renunți să dai vina și să te plângi, și să-ți asumi responsabilitatea totală pentru viața ta – asta înseamnă pentru toate rezultatele tale, atât succesele, cât și eșecurile tale. Este condiția necesară pentru a-ți crea o viață de succes. Doar prin a recunoaște faptul că tu ești cel care a creat totul până acum poți să îți asumi răspunderea pentru crearea viitorului pe care îl dorești."

„Vezi tu, Jack, dacă îți dai seama că tu ai creat condițiile actuale, atunci le poți desființa și recrea după bunul plac. Înțelegi asta?"

„Da, domnule, înțeleg."

„Ești dispus să îți asumi responsabilitatea sută la sută pentru viața ta?"

„Da, domnule, sunt dispus!"

Și am fost.

TREBUIE SĂ RENUNȚI LA TOATE SCUZELE TALE

Nouăzeci și nouă la sută din toate eșecurile vin de la oamenii care au obiceiul de a-și inventa scuze.

GEORGE WASHINGTON CARVER

Chimistul care a descoperit peste 325 de moduri de utilizare a arahidei

Dacă *tu* vrei să creezi viața visurilor tale, atunci *tu* va trebui să îți asumi și responsabilitatea 100% pentru viața ta. Asta înseamnă că trebuie să renunți la toate scuzele tale, la toate poveștile tale de victimă, la toate motivele pentru care nu poți sau nu ai făcut-o până acum, și la toată vina pe care o arunci asupra circumstanțelor din exterior. Trebuie să renunți pentru totdeauna la ele.

Trebuie să îți asumi poziția că dintotdeauna ai avut puterea să faci lucrurile diferit, să le faci bine, să produci rezultatul dorit. Oricare ar fi fost motivul – din ignoranță, lipsa conștientizării, frică, nevoia de

a avea dreptate, nevoia de a te simți în siguranță – ai ales să nu exerciți acea putere. Cine știe de ce? Nu contează. Trecutul e trecut. Tot ce contează acum este că, din acest moment, alegi – corect, este o alegere – să acționezi ca și cum ți-ai asuma responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce ți se întâmplă sau nu.

Dacă ceva nu se petrece așa cum ți-ai plănuit, te vei întreba: *Cum anume am creat asta? Ce gândeam? Care erau convingerile mele? Ce am spus sau ce nu am spus? Ce am făcut sau nu am făcut ca să creez acest rezultat? Cum l-am făcut pe celălalt să acționeze în felul acela? Ce trebuie să fac diferit data viitoare ca să obțin rezultatul pe care-l vreau?*

La câțiva ani după ce l-am întâlnit pe domnul Stone, Dr. Robert Resnick, un psihoterapeut din Los Angeles, m-a învățat o formulă simplă, dar foarte importantă, care a făcut ca această idee a responsabilității de 100% să-mi devină și mai clară. Formula este:

E + R = Re
(Eveniment + Reacție = Rezultat)

Ideea de bază este că fiecare rezultat pe care îl trăiești în viață (fie că este succes sau eșec, bogăție sau sărăcie, sănătate sau boală, intimitate sau înstrăinare, bucurie sau frustrare) este rezultatul modului în care ai reacționat față de un eveniment sau evenimente anterioare din viața ta.

Dacă nu îți plac rezultatele pe care le obții acum, există două alegeri de bază pe care poți să le faci.

1. **Poți să dai vina pe eveniment (E) pentru lipsa ta de rezultate (Re).** Cu alte cuvinte, poți să dai vina pe economie, pe vreme, pe lipsa banilor, pe lipsa ta de educație, pe rasism, diferențele de sex, adiminstrația actuală de la Washington, părinții tăi, soția sau soțul tău, atitudinea șefului, angajații tăi, pe sistem sau lipsa unui sistem și așa mai departe. Dacă joci golf, probabil ai dat vina chiar și pe crose și pe terenul pe care ai jucat. Fără îndoială că toți acești factori există, dar dacă ei ar fi *factorul* decident, nimeni n-ar mai fi reușit vreodată.
   Jackie Robinson n-ar mai fi jucat niciodată baseball în prima ligă, Barack Obama nu ar mai fi devenit niciodată președintele Statelor Unite, Sidney Poitier și Denzel Washington nu ar fi devenit niciodată vedete de cinema, Dianne Feinstein

și Barbara Boxer nu ar fi devenit niciodată senatoare ale SUA, Bill Gates nu ar fi fondat niciodată Microsoft și Steve Jobs nu ar fi pus niciodată bazele Apple Computers. Pentru fiecare motiv pentru care ceva nu este posibil, există sute de oameni care s-au confruntat cu aceleași circumstanțe și au reușit.

Mulți oameni au depășit așa-numiții factori limitativi, deci nu factorii limitativi sunt cei care te limitează. Nu condițiile exterioare și circumstanțele sunt cele care te împiedică – tu ești acela! Noi ne împiedicăm singuri! Noi gândim gânduri limitative și ne implicăm în comportamente contrare propriilor noastre interese. Noi ne apărăm obiceiurile autodistructive (cum ar fi băutul și fumatul) cu o logică imposibil de apărat. Noi ignorăm feedback-ul folositor, eșuăm în a ne educa în mod constant și a învăța noi aptitudini, ne pierdem timpul cu aspectele triviale ale vieții, ne prindem în bârfe prostești, mâncăm mâncare nesănătoasă, nu facem mișcare, cheltuim mai mulți bani decât producem, nu investim în viitorul nostru, evităm conflicte necesare, nu spunem adevărul incomod, nu cerem ce vrem – și apoi ne întrebăm de ce viețile noastre nu funcționează.

2. **Poți, în loc de asta, să schimbi pur și simplu reacțiile (R) la evenimente (E) – modul în care sunt lucrurile – până când obții rezultatele (Re) pe care le dorești.** Poți să-ți schimbi modul de a gândi, să îți schimbi modul de comunicare, să schimbi imaginile pe care le ai în minte (imaginile despre tine și despre lume) – și poți să-ți schimbi comportamentul – lucrurile pe care le faci. Adică, toate lucrurile asupra cărora ai oricum controlul. Din păcate, majoritatea dintre noi suntem atât de erodați de propriile obiceiuri, că nu își mai schimbă niciodată comportamentul. Rămânem blocați în reacțiile noastre condiționate – față de soț și de copiii noștri, față de colegii de muncă, de cumpărătorii sau clienții noștri, de studenții noștri și față de lume în general. Suntem un mănunchi de reflexe condiționate, care operează în afara controlului nostru. Trebuie să-ți recâștigi controlul asupra gândurilor tale, imaginilor din minte, visurilor tale și visărilor tale cu ochii deschiși, și asupra comportamentului tău. Tot ce gândești, spui și faci trebuie să devină intenție și aliniat cu scopul, valorile și obiectivele tale.

DACĂ NU-ȚI PLAC REZULTATELE, SCHIMBĂ-ȚI REACȚIILE

Să ne uităm la niște exemple referitoare la modul cum funcționează acest lucru.

Îmi amintesc că locuiam în Los Angeles când s-a produs un cutremur teribil. Două zile mai târziu, am urmărit cum un reporter CNN a intervievat oamenii ce făceau naveta spre serviciu. Cutremurul distrusese una dintre autostrăzile principale care duceau spre oraș. Traficul a rămas blocat, iar drumul cu mașina, care dura în mod normal o oră, s-a transformat într-un drum de 2 – 3 ore.

Reporterul de la CNN a ciocănit în geamul uneia dintre mașinile blocate în trafic și l-a întrebat pe șofer cum se simțea.

Acesta i-a răspuns mânios: „Urăsc California. La început, au fost incendiile, apoi inundațiile, și acum un cutremur! Oricât de devreme aș pleca dimineața de acasă, întârzii oricum la serviciu. E nasol!”

Apoi reporterul a ciocănit la geamul mașinii din spate și l-a întrebat pe cel de-al doilea șofer același lucru. Acest șofer era numai un zâmbet. I-a răspuns: „Nu e nicio problemă. Am plecat de acasă la cinci dimineața. Nu cred că șeful meu poate să-mi ceară mai mult în circumstanțele actuale. Am o grămadă de muzică și lecțiile mele de spaniolă. Am telefonul mobil. Am cafea în termos, prânzul – mi-am adus și o carte cu mine să citesc. Așa că sunt în regulă.”

Acum, dacă într-adevăr cutremurul și traficul (*evenimentul*) ar fi variabilele decidente, atunci toți ar fi trebuit să se înfurie. Dar nu toți s-au înfuriat. *Reacția* lor individuală la trafic a fost cea care le-a oferit *rezultatul* particular. Tocmai gândirea negativă sau gândirea pozitivă, plecatul de acasă pregătit sau nepregătit au făcut diferența. O chestiune de atitudine și comportament a creat fiecăruia experiențe complet diferite.



„Ce inventăm la locul meu de muncă?
În cea mai mare parte, inventăm scuze.”

AM AUZIT CĂ VA FI O RECESIUNE; AM DECIS SĂ NU PARTICIP

Un prieten de-al meu are un magazin de vânzare a automobilelor Lexus în Sudul Californiei. Când a izbucnit Războiul din Golf, oamenii nu au mai venit să cumpere mașini Lexus. Prietenul meu știa că dacă nu își vor schimba reacția (R) la eveniment (E), și anume că nu mai intra nimeni în showroom, aveau să dea încet faliment. Reacția lor în mod normal (R) ar fi fost aceea de a continua să dea anunțuri în ziar și la radio, apoi să aștepte ca oamenii să vină la magazin. Dar asta nu funcționa. Rezultatul (Re) pe care îl obțineau era o scădere constantă a vânzărilor. Așa că au încercat câteva lucruri noi. Singurul lucru care a funcționat a fost să ducă o flotă de mașini noi acolo unde locuiau cei bogați – la cluburile country, în porturile de agrement, la terenurile de polo, la petrecerile din Beverly Hills, Westlake Village și Lake Sherwood – și apoi i-au invitat la o tură într-un Lexus nou.

Acum gândește-te la asta… ai făcut vreodată o cursă de probă într-o mașină nouă și te-ai întors apoi la mașina ta veche? Ții minte sentimentul de nemulțumire pe care l-ai avut când ai comparat mașina veche cu cea nouă pe care tocmai ai condus-o? Mașina ta veche era bună până acum. Dar deodată știai că există un model și mai bun – și îl voiai. Același lucru li s-a întâmplat și acestor oameni. După ce au condus de probă noua mașină, un procentaj mare dintre ei a cumpărat sau a luat în leasing un nou Lexus.

Magazinul de vânzare de automobile și-a schimbat reacția (R) la un eveniment neașteptat (E) – războiul – până când a obținut rezultatul (Re) pe care îl voia… vânzări mai mari. De fapt, a ajuns să vândă mai multe mașini pe săptămână decât înainte să înceapă războiul.

TOT CE TRĂIEȘTI ASTĂZI ESTE REZULTATUL ALEGERILOR PE CARE LE-AI FĂCUT ÎN TRECUT

Tot ce experimentezi în viață – atât în interior, cât și la exterior – este rezultatul felului în care ai reacționat la un eveniment anterior.

Eveniment:	Ți se dau 400 de dolari bonus.
Reacție:	Îi cheltuiești pe o ieșire de o seară în oraș cu prietenii.
Rezultat:	**Ești falit.**

Eveniment: Ți se dau 400 de dolari bonus.
Reacție: Îi investești în fondul tău mutual.
Rezultat: Ai o valoare netă crescută.

Ai control doar asupra a trei lucruri în viața ta – gândurile pe care le gândești, imaginile pe care le vizualizezi și acțiunile pe care le întreprinzi (comportamentul tău). Cum folosești aceste trei lucruri determină tot ceea ce trăiești. Dacă nu îți place ce produci sau trăiești, trebuie să-ți schimbi reacțiile. Schimbă-ți gândurile negative cu unele pozitive. Schimbă-ți visurile cu ochii deschiși. Schimbă-ți obiceiurile. Schimbă ce citești. Schimbă-ți prietenii. Schimbă felul în care îți vorbești ție și altora.

DACĂ VEI CONTINUA SĂ FACI CEEA CE AI FĂCUT DINTOTDEAUNA, VEI CONTINUA SĂ PRIMEȘTI CEEA CE AI PRIMIT DINTOTDEAUNA

Programele în doisprezece pași, cum ar fi Alcoolicii Anonimi, definesc *nebunia* drept „faptul de a continua să ai același comportament și de a aștepta un rezultat diferit". Asta nu o să se întâmple! Dacă ești alcoolic și continui să bei, viața ta nu se va îmbunătăți. La fel, dacă o să continui cu comportamentele tale actuale, viața ta nu se va îmbunătăți nici ea.

Ziua în care îți vei schimba reacțiile este ziua în care viața ta va începe să se îmbunătățească! Dacă ceea ce faci în acest moment ar fi produs acel ceva de „mai mult" și „mai bine" pe care îl cauți în viața ta, ai fi avut deja mai mult și mai bine! Dacă vrei ceva diferit, va trebuie să *faci* ceva diferit!

TREBUIE SĂ RENUNȚI SĂ ÎNVINUIEȘTI

Toată vina este o pierdere de timp. Oricâte defecte i-ai găsi celuilalt și indiferent cât de mult ai da vina pe el, asta nu te va schimba pe tine.

WAYNE DYER
Coautor al *How to Get What You Really, Really, Really, Really Want*
(*Cum să obții ceea ce vrei cu-adevărat, cu-adevărat, cu-adevărat, cu-adevărat*)

Nu vei avea niciodată succes atât timp cât vei continua să învinuiești pe altcineva sau altceva pentru lipsa succesului tău. Dacă vrei să

fii un învingător, trebuie să recunoști adevărul – *tu* ești cel care a întreprins acțiunile, a gândit gândurile, a creat sentimentele și a făcut alegerile care te-au adus unde ești acum. Tu ai fost!

Tu ești cel care a mâncat mâncare nesănătoasă.
Tu ești cel care nu a spus „nu!”
Tu ești cel care a acceptat slujba.



Tu ești cel care a rămas la slujbă.
Tu ești cel care a ales să-i creadă.
Tu ești cel care și-a ignorat intuiția.
Tu ești cel care și-a abandonat visul.
Tu ești cel care a cumpărat acel lucru.
Tu ești cel care nu a avut grijă de acel lucru.
Tu ești cel care a decis că trebuie să o facă de unul singur.
Tu ești cel care a avut încredere în el.
Tu ești cel care a spus „da” câinilor.

Pe scurt, tu ai gândit gândurile, tu ai creat sentimentele, tu ai făcut alegerea, tu ai spus cuvintele, și de asta ești unde ești acum.

TREBUIE SĂ RENUNȚI SĂ TE MAI PLÂNGI

Omul care se plânge de felul cum sare mingea este, cel mai probabil, acela care a scăpat-o.

LOU HOLTZ
Singurul antrenor din istoria NCAA* care a dus șase echipe diferite de colegiu în postsezonul campionatului de fotbal american și câștigătorul onorurilor pentru campionatul național și antrenorul anului; în prezent, analist de fotbal american pentru postul de televiziune ESPN

Să ne luăm un moment de răgaz ca să înțelegem ce înseamnă a te plânge. Ca să te plângi de ceva, trebuie să crezi că există ceva mai bun. Trebuie să ai un punct de referință pentru ceva ce preferi și pentru crearea căruia nu ești dispus să-ți asumi responsabilitatea. Să privim mai cu atenție.

Dacă nu ai crede că ceva mai bun este posibil – mai mulți bani, o casă mai mare, o slujbă care să te împlinească mai bine, mai multă distracție, un partener de viață mai iubitor – nu ai putea să te plângi. Deci ai această imagine despre ceva mai bun și știi că l-ai prefera, dar nu ești dispus să îți *asumi riscurile care sunt necesare pentru a-l crea.* Să te plângi este o reacție ineficientă la un eveniment care nu produce un rezultat mai bun.

Gândește-te la asta… oamenii se plâng doar de lucrurile față de care ar putea să facă ceva. Nu ne plângem de lucrurile asupra cărora nu avem putere. Ai auzit pe cineva care să se plângă de gravitație? Nu, niciodată. Ai văzut vreodată vreun bătrân îndoit de spate din cauza vârstei mergând pe stradă și plângându-se de gravitație? Bineînțeles că nu.

Dar de ce nu? Dacă nu ar exista gravitația, oamenii nu ar cădea de pe scări, avioanele nu s-ar prăbuși, nu am sparge farfuriile. Dar nimeni nu se plânge de ea. Și motivul este că gravitația există pur și simplu. Nimeni nu poate face nimic legat de gravitație, așa că o acceptăm pur și simplu. Știm că faptul de a ne plânge nu o va schimba, așa că nu ne plângem de ea. De fapt, pentru că ea există pur și simplu, ne folosim de gravitație în avantajul nostru. Construim apeducte prin munți care să poarte apa spre noi și folosim canale de scurgere pentru deșeuri.

---

* Acronim pentru *National Collegiate Athletic Association* (*Asociația sportivă a colegiilor naționale*) – o asociație sportivă americană, care organizează programele sportive pentru numeroase școli și universități importante din Statele Unite (n. red.).

Chiar mai interesant de atât este că alegem să ne jucăm cu gravitația, să ne distrăm cu ea. Aproape fiecare sport pe care-l facem utilizează gravitația. Schiem, sărim cu parașuta, facem sărituri cu prăjina, aruncăm discuri și sulițe, jucăm baschet, baseball și golf – toate acestea necesită gravitație.

Circumstanțele de care te plângi sunt, prin natura lor, situații pe care le poți schimba – dar tu ai ales să nu o faci. Poți avea o slujbă mai bună, să găsești un partener mai iubitor, să faci mai mulți bani, să locuiești într-o casă mai frumoasă, să locuiești într-un cartier mai bun, să mănânci mai sănătos. Dar toate lucrurile astea necesită ca tu să te schimbi.

Apelează la lista de la pagina 53 Ai putea să:

Înveți să gătești mâncare mai sănătoasă.

Să spui „nu" presiunii exercitate de comunitatea ta.

Să îți dai demisia și să găsești o slujbă mai bună.

Să îți faci timp pentru a efectua o analiză a conturilor.

Să ai încredere în propria intuiție.

Să te întorci la școală ca să-ți urmezi visul.

Să ai mai multă grijă de bunurile tale.

Să cauți ajutor.

Să-i rogi pe ceilalți să te asiste.

Să participi la un curs de dezvoltare personală.

Să vinzi sau să dai câinii.

Dar de ce nu faci pur și simplu lucrurile astea? Deoarece ele implică riscuri. Riști să rămâi șomer, părăsit sau ridiculizat și judecat de ceilalți. Riști eșecul, confruntarea sau greșeala. Riști ca mama ta, vecinii sau partenerul tău de viață să nu fie de acord cu tine. Să faci o schimbare poate presupune efort, bani și timp. Poate fi inconfortabil, dificil sau derutant. Și astfel, pentru a evita să riști oricare dintre aceste sentimente și experiențe inconfortabile, nu îți schimbi atitudinea și te plângi de asta.

Așa cum am spus și mai devreme, a te plânge înseamnă că ai un punct de referință pentru un lucru mai bun pe care l-ai prefera, dar în privința căruia nu ești dispus să-ți asumi riscul de a-l crea. Fie accepți că alegi să rămâi unde ești, să-ți asumi responsabilitatea pentru ale-

gerea ta și încetezi să te mai plângi... fie... îți asumi riscul de a face un lucru nou și diferit în vederea creării vieții tale exact așa cum ți-o dorești.

Dacă vrei să ajungi de unde ești acum acolo unde vrei să fii, bineînțeles că va trebui să-ți asumi acest risc.

Așa că ia decizia să nu te mai plângi, să nu mai petreci timpul cu persoanele care se plâng și să începi să creezi în continuare viața visurilor tale.

Pete Carroll, antrenorul echipei de fotbal din NFL* Seattle Seahawks, care a câștigat Cupa Super Bowl în 2014, are trei reguli pentru echipa lui: 1. ÎNTOTDEAUNA protejează echipa. 2. Nu te văicări, nu te plânge și fără scuze. 3. Să ajungi devreme. Acestea sunt regulile unei echipe care a câștigat Super Bowl-ul. Merită să fie adaptate.

JOCUL DE UN LEU

Iată un exercițiu pe care îl poți face acasă sau la birou. Este unul pe care îl facem cu noi și la seminarele noastre. Fă rost de un borcan mare sau un acvariu pentru pești și lipsește pe el eticheta cu FĂRĂ ÎNVINOVĂȚIRI, FĂRĂ PLÂNGERI, FĂRĂ SCUZE. De fiecare dată când tu sau altcineva din grupul tău se trezește că dă vina pe altcineva, se plânge de ceva sau găsește scuze pentru lipsa rezultatelor, contravenientul trebuie să pună 1 leu în borcan – nu ca pedeapsă, ci ca o tehnică de a aprofunda conștientizarea tuturor că aceste comportamente au un preț.

TE PLÂNGI PERSOANEI NEPOTRIVITE

Ai observat că aproape întotdeauna oamenii se plâng persoanei nepotrivite – cuiva care nu poate face nimic în legătură cu plângerile lor? Se duc la serviciu și se plâng de partenerul lor de viață; apoi vin acasă și se plâng partenerului de oamenii de la serviciu. De ce? Pentru că este mai simplu; este mai puțin riscant. E nevoie de curaj să spui partenerului de viață că nu ești fericit de modul în care merg lucrurile acasă. E nevoie de curaj să ceri o schimbare de comportament. E nevoie de curaj și să ceri șefului să planifice mai bine, astfel încât să

---

* *National Football League* (*Liga Națională de Fotbal*) – cea mai importantă competiție a fotbalului american profesionist (n. red.).

nu ajungi să lucrezi și în weekenduri. Dar numai șeful tău poate face ceva legat de asta. Partenerul tău de viață tău nu poate.

Învață să înlocuiești plângerea ta cu solicitări și întreprinderea acțiunilor care vor duce la realizarea rezultatelor dorite. Asta fac oamenii de succes. Așa funcționează. Dacă te găsești într-o situație ce nu îți place, fie te străduiești să o îmbunătățești, fie pleci. Fă ceva să o schimbi sau pleacă naibii de acolo. Acceptă să lucrezi la relația ta sau divorțează. Lucrează la îmbunătățirea condițiilor de muncă sau găsește-ți alt serviciu. Oricum ar fi, vei obține o schimbare. Cum spune vechea zicală, „Nu sta (și te plânge), fă ceva". Și ține minte, depinde de tine să faci schimbarea, să faci ceva diferit. Lumea nu îți datorează nimic. Tu trebuie să creezi schimbarea.

FIE CREEZI, FIE PERMIȚI CA LUCRURILE SĂ ȚI SE ÎNTÂMPLE

Pentru a fi puternic, trebuie să adopți poziția de a crea sau de a permite ca lucrurile să ți se întâmple. Prin *a crea*, vreau să spun că tu, în mod direct, faci un lucru să se întâmple prin acțiunile sau lipsa ta de acțiune. Dacă te duci la un bărbat dintr-un bar, care este mai voinic decât tine, care în mod evident bea de ceva timp și îi spui „Ce urât și prost ești, pe bune", iar el sare de pe scaunul de la bar, te lovește în falcă și ajungi la spital – tu ai creat asta. Este un exemplu ușor de înțeles.

Iată și unul care e mai greu de digerat: lucrezi până noaptea târziu în fiecare seară. Vii acasă obosit și epuizat. Mănânci cina ca într-o transă și apoi stai în fața televizorului și te uiți la un meci de baseball. Ești prea obosit și stresat să mai faci altceva – cum ar fi să ieși la plimbare sau să te joci cu copiii. Merge așa ani de zile. Soția ta te roagă să vorbești cu ea. Tu îi spui „Mai târziu! Mă uit la meci!" Trei ani mai târziu, vii acasă, casa e goală și găsești un bilet în care ea îți spune că a plecat și a luat copiii. Și situația asta tot tu ai creat-o!

În alte momente, lăsăm pur și simplu ca lucrurile să ni se întâmple prin lipsa noastră de acțiune și prin faptul că nu suntem dispuși să facem ce e necesar pentru a crea sau a menține ceea ce dorim:

- Nu te-ai ținut de cuvânt când i-ai amenințat pe copii că le iei toate privilegiile dacă nu fac curat în urma lor, și acum casa arată ca un câmp de bătălie.
- Nu i-ai cerut să meargă împreună cu tine la consiliere sau nu ai plecat de prima dată când el te-a lovit, așa că și acum te lovește.

- Nu ai participat la niciun seminar de vânzări sau motivațional pentru că erai prea ocupat, și acum puștiul nou angajat tocmai a câștigat premiul pentru cel mai bun în vânzări.
- Nu ți-ai făcut timp să duci câinii la dresaj, așa că acum au scăpat de sub control.
- Nu ți-ai făcut timp să îți întreții mașina, iar acum stai pe marginea drumului, lângă mașina ta care tocmai s-a defectat.
- Nu te-ai întors la școală, și acum ai ratat o promovare.

Înțelege că nu tu ești victima aici. Ai stat pasiv și ai lăsat lucrurile să se întâmple. Nu ai spus nimic, nu ai întrebat nimic, nu ai cerut nimic, nu ai spus nu, nu ai încercat ceva nou sau nu ai plecat.

ALERTELE GALBENE

Fii conștient de faptul că nimic nu ți se „întâmplă" pur și simplu. Ca și în „alertele galbene" din vechiul serial de televiziune *Star Trek*, aproape întotdeauna primești avertizări – care te alertează în legătură cu pericolul iminent și îți oferă timp să previi rezultatul nedorit.

Primești alerte galbene tot timpul. Există alerte galbene *externe*:

El ajunge acasă din ce în ce mai târziu cu respirația mirosind a băutură.
Primul cec al clientului a fost respins.
El a urlat la secretara lui.
Mama lui te-a avertizat.
Prietenii ți-au spus.

Și există alerte galbene *interne*:

Senzația aia din stomac.
Gândul acela trecător că poate…
Intuiția aceea care spunea că...
Frica aceea care a apărut
Visul acela care te-a trezit în mijlocul nopții

Avem un întreg limbaj care ne informează:

Indicii, bănuieli, suspiciuni
Dezastrul iminent

Am avut sentimentul că…
Se vedea de la o poștă.
Intuiția mi-a spus-o.

Aceste alerte îți dau răgazul să îți schimbi reacția (R) în ecuația E+R=Re. Totuși prea mulți oameni ignoră alertele galbene pentru că a fi atent la ele le-ar cere să facă ceva ce este incomod. Este incomod să îți confrunți soțul în legătură cu țigările din scrumieră cu urme de ruj pe ele. Este incomod să spui ce gândești la o ședință a personalului, când ești singurul care simte că planul propus nu va funcționa. Este incomod să spui cuiva că nu ai încredere în el.

Așa că pretinzi că nu vezi și nu știi pentru că este mai simplu, mai convenabil și mai puțin incomod, eviți confruntarea, menții pacea și te protejezi de faptul de a-ți asuma riscuri.

VIAȚA DEVINE MULT MAI SIMPLĂ

Oamenii de succes, pe de altă parte, fac față lucrurilor în mod direct. Fac ceea ce este incomod și fac pași spre crearea urmărilor dorite. Oamenii de succes nu așteaptă să se întâmple dezastrele și apoi să dea vina pe ceva sau cineva pentru problemele lor.

Odată ce începi să reacționezi rapid și decisiv la semnale și evenimente, pe măsură ce se petrec, viața devine mult mai ușoară. Începi să vezi rezultate îmbunătățite, atât intern, cât și extern. Vechiul dialog cu tine însuți, cum ar fi *Mă simt ca o victimă; mă simt folosit; nimic nu pare vreodată să funcționeze pentru mine* este înlocuit de *Mă simt minunat; dețin controlul; pot să fac ca lucrurile să se întâmple.*

Rezultatele externe ca „Nimeni nu vine vreodată în magazinul nostru; am ratat obiectivele trimestriale; oamenii se plâng că noul nostru produs nu funcționează" se transformă în „Avem mai mulți bani în bancă; conduc departamentul de vânzări; produsul nostru se vinde ca pâinea caldă."

SIMPLU NU ÎNSEAMNĂ ÎN MOD NECESAR ȘI UȘOR

Deși acest principiu este simplu, nu este în mod necesar și ușor de implementat. Necesită o conștientizare concentrată, o disciplină dedicată și disponibilitatea de a experimenta și de a-ți asuma riscuri.

Trebuie să fii dispus să acorzi atenție lucrurilor pe care le faci și rezultatelor pe care le produci. Trebuie să ceri feedback ție însuți, familiei tale, prietenilor, colegilor, managerilor tăi, profesorilor, instructorilor și clienților tăi. „Funcționează ce fac eu acum? Aș putea să fac mai bine? Ar trebui să fac ceva mai mult acum și nu fac? Există ceva ce fac acum din care ar trebui să mă opresc? Cum ți se pare faptul că mă limitez pe mine însumi?”

Să nu îți fie teamă să întrebi. Majoritatea oamenilor se tem să ceară feedback în legătură cu ceea ce fac pentru că se tem de ceea ce vor auzi. Nu ai de ce să te temi. Adevărul e adevăr. E mai bine să știi adevărul decât să nu-l știi. Și odată ce-l știi, poți să faci ceva legat de asta. Nu îți poți îmbunătăți viața, relațiile, jocul sau performanțele fără feedback.

Încetinește și fii atent. Viața îți va oferi întotdeauna feedback despre efectele comportamentului tău doar dacă ești atent. Dacă mingea de golf zboară întotdeauna spre dreapta, dacă nu vinzi nimic, dacă iei note slabe la toate cursurile de la facultate, copiii tăi sunt supărați pe tine, trupul tău e obosit și slăbit, casa ta e un haos, dacă nu ești fericit – toate acestea sunt feedback. Acestea îți spun că ceva nu este în regulă. Acum e momentul să începi să fii atent la ceea ce se întâmplă.

Întreabă-te: Cum am creat sau cum am lăsat ca asta să se întâmple? Ce anume din ceea ce fac funcționează și ar trebui să fac mai mult? Ar trebui să exersez mai mult, să meditez, să deleg, să am încredere, să ascult, să pun întrebări, să urmăresc mingea cu privirea, să fac reclamă, să spun „Te iubesc”, să îmi controlez consumul de carbohidrați?

Sau: Ce anume fac și nu funcționează? Ce anume din ce fac ar trebui să fac mai puțin? Vorbesc prea mult, mă uit prea mult la televizor, cheltuiesc prea mulți bani, mănânc prea mult zahăr, beau prea mult, întârzii prea des, bârfesc, discreditez alți oameni? Te poți întreba și: Ce anume nu fac și trebuie să încerc să văd dacă funcționează? Trebuie să ascult mai mult, să fac mișcare, să dorm mai mult, să beau mai multă apă, să cer ajutor, să fac mai mult marketing, să citesc, să fac planuri, să comunic, să deleg, să duc la bun sfârșit, să angajez un instructor, să fac voluntariat sau să îi apreciez mai mult pe cei din jur?

Această carte este plină de principii și tehnici ale succesului care au fost demonstrate și pe care le poți pune în practică imediat în viața ta. Va trebui să suspenzi judecata, să te lași în voia destinului, să acționezi ca și cum ar fi adevărate și să le încerci. Doar atunci vei avea o experiență nemijlocită legată de eficiența lor în viața ta. Nu vei ști

dacă funcționează până când nu le vei încerca. Și aici e problema – nimeni altcineva nu poate să o facă în locul tău. Doar tu o poți face.

Dar formula este simplă – fă mai mult din ceea ce funcționează, fă mai puțin din ceea ce nu funcționează și încearcă noi comportamente, ca să vezi dacă produc rezultate mai bune.

FII ATENT... REZULTATELE TALE NU MINT

Cea mai simplă, cea mai rapidă și cea mai bună cale de a descoperi ce funcționează și ce nu este să fii atent la rezultatele pe care le produci chiar acum. Fie ești bogat, fie nu ești. Fie impui respect, fie nu. Fie ai lovituri bune la golf, fie nu ai. Fie îți menții greutatea ideală, fie nu. Fie ești fericit, fie nu. Fie ai ceea ce-ți dorești, fie nu. Este atât de simplu. Rezultatele nu mint!

Trebuie să renunți la scuze și justificări, și să accepți rezultatele pe care le produci. Dacă ești subponderal sau supraponderal, nici toate motivele din lume nu vor schimba asta. Singurul lucru care îți va schimba rezultatele este schimbarea comportamentului. Prospectează mai mult, mergi la cursuri de vânzări, schimbă-ți prezentarea produselor, schimbă dieta, consumă mai puține calorii, fă mai multă mișcare – acestea sunt lucrurile care vor face diferența. Dar trebuie în primul rând să fii dispus să privești spre rezultatele pe care le produci. Singurul punct de pornire care funcționează este realitatea.

Așa că începe să fii atent la ceea ce este astfel. Privește în jur la viața ta și la oamenii din ea. Ești fericit și sunt și ei fericiți? Există echilibru, frumusețe, confort și ușurință? Sistemele tale funcționează? Obții ceea ce dorești? Valoarea ta netă este în creștere? Sunt notele tale satisfăcătoare? Ești sănătos, în formă și fără dureri? Devii mai bun în toate domeniile vieții? Dacă nu, atunci ceva trebuie să se întâmple și doar tu ești cel care poate face să se întâmple acest lucru.

Nu te amăgi. Fii nemilos de cinstit cu tine însuți. Fă-ți inventarul.

DE LA A FI VICTIMĂ LA VICTORIE

Raj Bhavsar s-a născut să fie gimnast. A fost o alegere firească pentru un copil care – la vârsta de 4 ani – trăia ca să se cațere pe tot felul de lucruri, inclusiv în copaci și pe mobilă, și să sară de pe ele. Părinții lui, îngrijorați că se va răni și că va distruge casa, l-au înscris

la cursuri de gimnastică la o sală din apropiere. Raj s-a îndrăgostit repede de sport și, la vârsta de 10 ani, dorea să fie cel mai bun la acest sport, pe care îl iubea, și să-și reprezinte țara la Olimpiadă.

A început să se concentreze intens pe faptul de a deveni un gimnast mai bun și, curând, succesul a început să se arate. A început să câștige locurile întâi și doi la competiții și, până să fie admis la liceu, a ajuns de cinci ori campion al Texasului.

Anii de liceu și colegiu au fost plini de premii și campionate: campion regional, campion național, campion la echipa de seniori, fiind apoi inclus în două echipe medaliate la campionat. În mintea lui, era de neoprit.

În 2004, Raj concura pentru un loc în echipa olimpică de gimnastică a Statelor Unite. Dintre cele 12 exerciții de rutină pe care le-a executat, 11 dintre ele au fost perfecte. Toată lumea a fost de acord că avea să intre. Euforic, se gândea: *Grecia, așteaptă-mă,* că vin!

Dar la sfârșitul probelor, după ce au fost citite numele olimpicilor, el nu era pe listă. Apoi a auzit cuvintele „Raj Bhavsar, rezervă." În momentul acela, toată lumea lui – toate eforturile lui de un deceniu și jumătate – s-a prăbușit. Așteptările lui erau foarte mari și amestecate cu propria mândrie, așa că atunci când nu s-a ridicat la nivelul acestora, în acea zi îngrozitoare din 2004, s-a prăbușit la pământ. În următorii ani, în el ardea o singură dorință: să afle de ce fusese respins. Avea nevoie să găsească pe cineva pe care să dea vina.

Deși Raj s-a dus în Grecia ca rezervă, a fost o experiență amară să își vadă colegii de echipă cum colaborează și concurează zi după zi. În mod neoficial, făcea parte din echipă, și totuși era clar că nu era unul dintre membrii acesteia. Nu a avut niciodată o șansă să concureze și s-a întors din călătorie deziluzionat și pierdut.

Odată întors acasă, a făcut o introspecție serioasă. S-a întrebat pe sine *Chiar îmi place atât de mult gimnastica? Iubesc competiția fără să-mi pese de victorii și premii?* Răspunsul lui a fost *Da!* Așa că s-a decis să se dedice din nou gimnasticii, și de data asta să se implice total în sport – nu doar să câștige competiții, ci din pasiune și pentru că îl iubea.

Din păcate, fără motivația intensă de a câștiga, performanța lui a avut de suferit. La Naționalele din 2007, cu nouă luni înainte de selectarea echipei olimpice din 2008, a fost un fiasco total. Performanța lui a fost slabă și pentru prima dată în nouă ani, n-a ajuns nici măcar în echipa națională. Trebuia să privească adevărul în față: ce făcea el nu funcționa.

Câteva zile mai târziu, un prieten de-al lui, participant el însuși la Olimpiada din 2000, i-a înmânat o carte și a spus: „Trebuie să citești asta.” Raj a luat-o și a văzut pe copertă o poză cu un individ cu păr alb și cu un zâmbet larg, și cuvintele *Cum să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii.* El s-a gândit: *Nicio carte nu mă poate duce acolo unde vreau să fiu; problema mea e diferită.* Dar când antrenorul i-a recomandat aceeași carte câteva zile mai târziu, Raj a decis să-i acorde o șansă.

Îl las pe Raj să spună restul poveștii:

> Cartea era *Principiile succesului* și primul lucru pe care l-am învățat a fost că, pentru a avea succes, trebuie să îți asumi responsabilitatea 100% pentru tot ceea ce se petrece în viața ta. A fost o pastilă greu de înghițit, având în vedere că fusesem convins – timp de ani de zile – că viața fusese împotriva mea. Curând, totuși mi-am dat seama că a nutri resentimente și a insista pe „ce s-a întâmplat” nu mă dusese nicăieri. Deodată, în loc să continui să caut pe cineva pe care să dau vina, am început să dau formă acelei energii înlăuntrul meu și să examinez felul în care propria mea mentalitate, a fricii și a negativității, a contribuit la performanța mea recentă. *De unde venea frica mea și ce anume cauza aceste gânduri negative în mintea mea?*
>
> Întotdeauna am crezut că frica însemna că sunt distrus – dar Jack m-a învățat că oamenii de succes trăiesc frica și negativitatea la modul zilnic și totuși ei aleg să meargă mai departe spre obiectivele lor. Gândurile negative, respingerea, frica – ele doar fac parte din proces! Deodată, aceste gânduri au devenit mai degrabă provocări de depășit, decât blocaje sau dovada eșecului meu. Mă aflam pe un traseu cu totul nou. Instructorul meu a văzut lumina din mine. A fost ca un întrerupător aprins, a spus el. Lucrând împreună cu el la un nou plan de antrenament, m-am reîncredințat visului meu de a deveni olimpic – dar acum doream să fiu un olimpic în *via*ță*.* Am creat un panou al viziunii și o hartă pentru minte – nu doar pentru a mă ajuta să vizualizez succesul, ci și să împart obiectivul meu uriaș, măreț, copleșitor de a fi olimpic în zone ale concentrării zilnice pe care o puteam gestiona. Când s-au ținut probele de calificare pentru Olimpiada din 2008, am trecut cu ușurință de competiție. Mă simțeam fericit, cu mintea limpede și în formă maximă. Mi-au reușit toate exercițiile. Cu toată munca pe care o depusesem cu mine însumi, eram încrezător că mă vor numi în echipă de data asta.

Dar când au strigat numele membrilor echipei finale, numele meu nu a fost strigat. *Ce?!*

Într-o repetare crudă a ceea ce fusese în 2004, am auzit: „Raj Bhavsar, rezervă."

Când un reporter de la NBC m-a întrebat cum mă simt după ce am fost numit rezervă a doua oară, i-am răspuns într-o singură frază: „Niciun eveniment exterior nu poate învinge simțul împlinirii mele interioare."

Totuși, eram cu adevărat nedumerit că – după tot ce făcusem – visul meu tot era departe de mine. Deși o parte din mine era gata să renunțe să fie olimpic, ceva înăuntrul meu a spus: „Menține visul în viață! Nu se poate să se termine."

În următoarea dimineață, am sunat oficialii din comitetul de Gimnastică al Statelor Unite și am reconfirmat că sunt onorat să fiu rezervă. În următoarea săptămână m-am antrenat din greu și am rămas pregătit. Apoi am fost anunțat că Paul Hamm – medaliatul cu aur la Olimpiada din 2004 și un membru al echipei olimpice pentru 2008 – a luat decizia de a se retrage din cauza accidentărilor. Comitetul avea să decidă pe care dintre cele trei rezerve avea să o aleagă să-l înlocuiască. Așteptarea deciziei a fost cea mai chinuitoare, și totuși cea mai incitantă perioadă de 24 de ore din viața mea.

În ziua următoare la sală, antrenorul meu, consilierul meu pe probleme de performanță sportivă și cu mine eram la telefon cu oficialii de la comitetul de Gimnastică din SUA, când președintele organizației a venit la telefon să ne facă anunțul oficial. Când a început să facă anunțul – spunând cât de bucuroși au fost de decizie și tot așa – în sinea mea imploram *Spune numele odată! Sunt eu sau nu?*

„În acest moment", a spus în cele din urmă, „am vrea să anunțăm noul membru al echipei olimpice pentru 2008... Raj Bhavsar."

Cu un strigăt, Raj a căzut în genunchi. Apoi, zâmbind și plângând în același timp, s-a ridicat și și-a îmbrățișat antrenorul. Și-a îmbrățișat consilierul. A îmbrățișat pe toată lumea.

Dar Raj știa și că drumul dinaintea lui avea să fie dificil. Fără Paul Hamm, niciunul dintre membrii echipei de olimpici nu avea vreo experiență la olimpiadă. Presa sportivă – chiar și cei din comunitatea sportivă – s-au îndoit de echipă și că vor ajunge în finală. Acela a fost

momentul în care Raj și-a lua angajamentul că va face orice îi va sta în putință să le mențină perspectiva pozitivă.

În seara de dinaintea competiției, i-a adunat pe toți cei șase membri ai echipei și le-a cerut să își ia angajamentul că vor avea grijă unul de celălalt, ca ființe umane mai întâi, și în al doilea rând ca sportivi. În acel moment, fiecare dintre ei a știut că este în grija colegului de echipă. În dimineața următoare, echipa a pășit în sala de concurs cu capetele sus și într-o uluitoare agitație – cu întregul stadion ovaționând *USA! USA!* – Raj și coechipierii săi i-au întrecut pe germani, câștigând medalia de bronz la Olimpiadă.

PRINCIPIUL

2

CLARIFICĂ-ȚI DE CE EȘTI AICI

Decide asupra scopului tău major și definitiv din viață, și apoi organizează-ți toate activitățile tale în jurul său.

BRIAN TRACY
Una dintre cele mai importante personalități ale Americii din domeniul dezvoltării potențialului uman și al eficienței personale

Cred că fiecare dintre noi s-a născut cu un scop în viață. A identifica, a recunoaște și a onora acest scop este probabil cea mai importantă acțiune pe care oamenii de succes o întreprind. Ei își iau răgazul de a înțelege ce anume trebuie să facă aici – și apoi urmează acest lucru cu pasiune și entuziasm.

CE ANUME AI FOST PUS SĂ FACI PE ACEST PĂMÂNT?

Am descoperit acum mult timp ce anume am fost pus să fac pe acest pământ. Mi-am stabilit adevăratul scop în viață, „modul meu de viață potrivit". Am descoperit cum să insuflu pasiune și hotărâre în fiecare acțiune pe care o inițiez. Și am aflat în ce mod scopul poate aduce un aspect de distracție și împlinire în practic tot ce fac.

Acum aș vrea să te ajut dezvăluindu-ți și ție același secret.

Vezi tu, fără un scop în viață, este simplu să rămâi pe margine pe durata periplului vieții tale. Este simplu să pribegești și să te lași dus de valurile vieții, fără să realizezi mare lucru.

Dar având un scop, totul în viață pare să capete un sens. Să ai „un scop" înseamnă să faci ce îți place, să faci lucrul la care ești bun și să realizezi ce este important pentru tine. Când ai cu adevărat și cu pasiune un scop, oamenii, resursele și oportunitățile de care ai nevoie gravitează în mod natural spre tine. Și lumea are de câștigat pentru că, atunci când acționezi în armonie cu adevăratul scop al vieții tale, ceea ce la o primă impresie ar putea să pară egoist, toate acțiunile tale servesc altora în mod automat.

CÂTEVA ENUNȚURI PERSONALE DESPRE SCOPUL VIEȚII

Scopul vieții mele *este de a inspira și a da putere oamenilor să își trăiască viziunea cea mai înaltă într-un context al iubirii și bucuriei.* Inspir oamenii să trăiască viziunea lor cea mai înaltă, adunând și răspândind povești inspiraționale prin seria *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) și prin ideile esențiale din discursurile mele inspiraționale. Dau putere oamenilor să-și trăiască visurile scriind cărți practice de *self-help* cum ar fi aceasta, *Tapping Into Ultimate Success* (*Tapotarea pentru succesul ultim*) și *The Power of Focus* (*Puterea concentrării*); concep cursuri pentru elevii din liceu și studenții de la colegiu și conduc seminare și workshopuri pentru adulți și corporații, care îi învață despre uneltele puternice de creare a idealului în viață, la serviciu sau acasă.

Iată enunțurile despre scopul vieții, ale câtorva dintre prietenii mei. Este important de observat că toți au devenit milionari prin forțe proprii, împlinindu-și scopul vieții lor.

- Să inspir și să dau putere oamenilor să-și împlinească destinul[1]
- Să înalț conștiința umanității prin afaceri[2]
- Să Îl slujesc cu umilință pe Domnul, fiind un exemplu de iubire, veselie, putere și pasiune al bucuriei absolute, care stă la îndemâna tuturor în momentul în care ne bucurăm de darurile lui Dumnezeu și iubim și slujim în mod sincer toate creațiile sale[3]
- Să las lumea mai bună decât atunci când am găsit-o, pentru cai și pentru oameni, de asemenea[4]

Odată ce afli care este scopul vieții tale, îți poți organiza toate activitățile în jurul acestuia. Tot ce faci ar trebui să fie o expresie a scopului tău. Dacă o activitate nu se aliniază cu acest scop, nu ar trebui să o faci. Punct.

---

[1] Robert Allen, coautor al *The One Minute Millionaire* (*Milionar la minut*) – nota autorului.

[2] D.C. Cordova, cofondator al Școlii de Excelență în Afaceri – nota autorului.

[3] Anthony Robbins, autor al *Personal Power* (*Putere personală*) și *Get the Edge* (*Obține avantajul*), antreprenor și filantrop – nota autorului.

[4] Monty Roberts, autor al *The Man who Listens to Horses* (*Omul care ascultă caii*) – nota autorului.

CARE ESTE „DE CE"-UL DIN SPATELE A TOT CEEA CE FACI?

Fără scopul pe post de compas care să te ghideze, obiectivele și planurile tale de acțiune nu te vor împlini în cele din urmă. Nu vrei să ajungi în vârful scării doar ca să afli că o sprijineai de fapt de peretele care nu trebuie.

Când Julie Marie Carrier era doar un copil, era o mare admiratoare a animalelor. În consecință, tot ce a auzit când a crescut a fost „Julie, ar trebui să te faci veterinar. Vei fi un veterinar grozav. Asta ar trebui să faci." Așa că atunci când a intrat la Universitatea de Stat din Ohio, a mers la cursuri de biologie, anatomie și chimie, și a început să studieze ca să devină veterinar. O bursă Rotary Ambassadorial i-a permis să-și petreacă ultimul an studiind în Manchester, Anglia. Departe de familie și de presiunile facultății de acasă, s-a trezit într-o zi mohorâtă stând la birou, înconjurată de cărți de biologie și privind lung pe fereastră, când deodată a avut o revelație: Știi ce? Sunt complet nefericită. De ce sunt atât de nefericită? Ce fac? Nu vreau să devin veterinar!

Julie s-a întrebat apoi: *Care este slujba pe care aș iubi-o atât de mult că aș face-o pe gratis, dar pentru care de fapt să fiu plătită? Nu e să fiu veterinar. Nu asta e slujba potrivită.* Apoi s-a gândit la toate lucrurile pe care le-a făcut în viață și la ce anume a făcut-o cea mai fericită. Deodată a avut o revelație – erau toate acele conferințe de leadership pentru tineri la care se oferise voluntară și cursurile de leadership și comunicare pe care le alesese ca materii facultative la Universitatea din Ohio.

Cât de ignorantă am putut să fiu? s-a gândit ea. *Iată-mă în al patrulea an de școală și abia acum realizez că mă aflu pe calea greșită și că nu fac lucrul potrivit. Dar acesta a fost chiar aici, în fața mea, tot timpul. Doar că nu mi-am luat timp să recunosc asta până acum.*

Încurajată de noua ei descoperire, Julie și-a petrecut restul anului în Anglia, mergând la cursuri de comunicare și producții media. Când s-a întors în Ohio, a reușit într-un final să convingă administrația să îi permită să creeze propriul ei program în „studii de leadership" și, deși i-a luat cu doi ani mai mult ca să termine facultatea, a ajuns consultant senior de management în trainingul pe leadership și dezvoltare pentru Pentagon. A câștigat și concursul Miss Virginia SUA, ceea ce i-a permis să-și petreacă mare parte din an adresându-se copiilor din întregul stat, inițiind, în același timp, o carieră națională în oratorie pentru a da putere celor tineri cu mesaje de leadership și caracter. Apropo, Julie a fost în stare să facă toate acestea doar la 26 de ani – o dovadă a puterii pe care claritatea scopului îl poate crea în viața ta.

Astăzi, Julie a ajuns la peste un milion de tineri, ca fiind unul dintre oratorii de vârf la nivel național din domeniul leadershipului pentru tineri, participând la conferințe pentru studenți, în licee, colegii și la programe pentru tineri din toată lumea. Poate că deja ai văzut-o pe NBC la *Today Show* sau la *Fox News*, în *New York Times*, ori ca un *coach* al succesului pentru adolescenți și tinere, apărând la o emisiune despre stabilirea obiectivelor de pe MTV (Julie a primit chiar și o nominalizare la Emmy[5]).

Vestea bună este că nu trebuie să te duci până în Anglia să descoperi pentru ce ești aici, pe pământ. Poți însă efectua două exerciții simple care te vor ajuta să îți clarifici scopul.

SISTEMUL CĂLĂUZIRII TALE INTERIOARE ESTE BUCURIA TA

Este datoria sufletului să fie loial propriilor sale dorințe.
Trebuie să se abandoneze pe sine pasiunii sale supreme.

DAME REBECCA WEST
Autoare de bestselleruri

Te-ai născut cu un sistem al călăuzirii interioare care îți spune când ești sau nu în acord cu scopul tău, prin cantitatea de bucurie pe care o trăiești. Lucrurile care îți aduc cea mai mare bucurie sunt în armonie cu scopul tău. Pentru a începe să fii dirijat spre scopul tău, iată o listă cu câteva exerciții. Primul este să faci o listă cu toate momentele în care te-ai simțit cel mai bucuros și cel mai viu. Care sunt elementele comune ale acestor experiențe? Poți să-ți dai seama cum ai putea să îți câștigi existența făcând aceste lucruri?

Pat Williams este vicepreședinte senior al echipei de baschet Orlando Magic din NBA. A scris de asemenea peste 70 de cărți și este orator profesionist. Când l-am întrebat care crede el că este cel mai mare secret al succesului, mi-a răspuns: „Dă-ți seama ce-ți place să faci cât mai devreme și apoi organizează-ți viața pornind de la faptul de a-ți da seama cum să faci ca să trăiești din asta." Pentru tânărul Pat, a fost sportul – mai precis, baseballul. Când tatăl l-a dus la primul său meci de baseball în Philadelphia, s-a îndrăgostit de joc. Cu ajutorul secțiunii de sport din *New York Times* a învățat să citească. A știut că

[5] Află mai multe despre Julie pe www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

atunci când va fi mare, va dori să aibă o carieră în sport. Și-a dedicat aproape fiecare moment acestuia. Colecționa cartonașe cu jucători de baseball, făcea sport și scria în secțiunea de sport pentru ziarul școlii.

Pat a ajuns să aibă o carieră în biroul echipei de baseball Philadelphia Phillies, apoi la echipa de baschet Philadelphia 76ers. Când NBA a avut în vedere să ofere o franciză a echipei în extindere pentru Orlando, Pat a fost acolo să conducă bătălia. Acum trecut de șaptezeci de ani, Pat s-a bucurat de cei peste cincizeci de ani în care a făcut ceea ce iubea să facă și s-a bucurat de fiecare minut. Odată ce clarifici ce anume îți aduce cea mai mare bucurie, vei avea parte de o înțelegere mai mare legată de scopul tău.

Al doilea exercițiu este o modalitate simplă, dar puternică, de a crea o afirmație convingătoare despre scopul vieții tale, care să îți poată călăuzi comportamentul. Acum fă-ți timp să completezi următorul exercițiu.

EXERCIȚIU PENTRU SCOPUL VIEȚII[6]

1. Enumeră două dintre calitățile tale personale unice, cum ar fi *entuziasmul* și *creativitatea.*

   ______________________________ ______________________________

2. Enumeră una sau două modalități prin care îți place să-ți exprimi acele calități când interacționezi cu ceilalți, cum ar fi *a sprijini* și *a inspira.*

   ______________________________ ______________________________

3. Prespune că lumea este perfectă acum. Cum arată această lume? Cum interacționează oamenii unii cu alții? Cum se simte asta? Scrie răspunsul tău ca pe o afirmație, la timpul prezent, descriind condiția cea mai bună, lumea perfectă așa cum o vezi și o simți. Ține minte, o lume perfectă este un loc distractiv.

EXEMPLU: Toți își exprimă în mod liber propriile talente unice. Toată lumea lucrează în armonie. Toată lumea exprimă dragoste.

---

[6] Există multe modalități de abordare a definirii scopului tău. Am învățat această versiune a exercițiului pentru scopul vieții de la Arnold M. Patent, *coach* spiritual și autor al *You Can Have It All* (*Poți să ai totul*). Cea mai recentă carte a sa este *The Journey* (*Călătoria*). Poți citi mai multe despre cum să îl contactezi pe Walter la www.TheSuccessPrinciples.com/resources – nota autorului.

____

____

____

4. Combină cele trei subdiviziuni anterioare ale acestui paragraf într-o singură afirmație.

EXEMPLU: Scopul meu este să-mi folosesc creativitatea și entuziasmul pentru a-i sprijini și inspira pe alții să-și exprime talentele într-o manieră armonioasă și plină de iubire.

____

____

____

Iată câteva exemple de enunțuri despre scopul vieții pe care le-au scris oamenii la workshopurile mele recente:

- Să-mi folosesc umorul, creativitatea și cunoașterea pentru a inspira, ridica starea de spirit și pentru a da putere oamenilor aflați în stadiul de recuperare, ca să nu mai bea. (*Coach* de recuperare și autor)
- Să inspir și să dau putere proprietarilor de mici afaceri pentru a sistematiza metode mai simple de generare a profitului. (Consultant pentru mici afaceri și autor)
- Să inspir oamenii să aibă credință în ei înșiși și să creadă în geniul lor natural (angajat în sistemul educației)
- Să cresc niște copii sănătoși și prosperi, care să facă diferența în lume (Casnică cu normă întreagă)
- Să creez o lume în care oamenii trăiesc o viață sustenabilă din punct de vedere ecologic, împlinită spiritual și corectă pe plan social. (Ecologist și activist social)
- Să-mi folosesc vastele cunoștințe de medicină integrativă pentru a educa, inspira și a da putere oamenilor să ducă vieți mai îndelungate și mai sănătoase. (Doctor specializat în medicină holistică)
- Să trăiesc fiecare zi la maximum și să ofer cât mai mult posibil, în tot acest timp, apreciind pe cineva special în fiecare zi. (Contractant și constructor de case)
- Să-mi trăiesc viața cu integritate și compasiune în timp ce îi slujesc pe ceilalți și să valorific întotdeauna neașteptatul. (Pompier)

RĂMÂI LA SCOPUL TĂU

Odată ce ți-ai stabilit și ți-ai așternut pe hârtie scopul vieții, citește-l în fiecare zi, de preferat dimineața. Dacă ești o fire artistică sau ai o natură puternic vizuală, vei vrea să desenezi sau să pictezi un simbol sau un tablou care să reprezinte scopul vieții tale și apoi să-l agăți undeva (pe frigider, vizavi de biroul tău, lângă pat), de unde îl poți vedea în fiecare zi. Asta te va ține concentrat asupra scopului tău.

Pe măsură ce înaintezi spre următoarele capitole pentru a-ți defini viziunea și obiectivele, asigură-te că ești în armonie cu scopul tău și contribui la împlinirea acestuia.

O altă abordare spre a-ți clarifica scopul este să-ți faci un pic de timp pentru a reflecta în liniște – timp pentru o perioadă de meditație. (Vezi Principiul 47). După ce ai devenit mai relaxat și ai intrat într-o stare de profundă pace și iubire de sine, întreabă-te: *Care este scopul pentru care trăiesc?* sau *Care este unicul meu rol în univers?* Permite răspunsului să vină la tine pur și simplu. Lasă-l să fie pe cât de expansiv îți poți imagina. Cuvintele care vin nu trebuie să fie înflorite sau poetice; important este cât de inspirat te fac cuvintele să te simți.



Dacă într-adevăr vrei să aprofundezi acest exercițiu, poți să faci încă două exerciții, pe care le realizăm în Trainingul „Revoluția către Succes". Primul este Testul Pasiunii. Este o mostră de exercițiu pe care îl poți efectua singur sau cu un partener. Procedeul poate fi găsit în cartea *The Passion Test* (*Testul pasiunii*) de Janet și Chris Attwood (Plume, 2008).

Celălalt exercițiu, pe care mulți oameni îl consideră cel mai puternic, este Vizualizarea ghidată spre scopul vieții – parte din setul meu de CD-uri de meditații *Awakening Power* (*Puterea trezirii*[7]).

[7] Acest program de 6 CD-uri conține 11 vizualizări ghidate, narate de mine și Dr. Deborah Sandella. Poți comanda acest program audio la www.JackCanfield.com – nota autorului.

PRINCIPIUL

3

DECIDE CE VREI

Primul pas indispensabil spre a obține lucrurile pe care le vrei de la viață este acesta: decide ce vrei.

BEN STEIN
Actor și autor

Odată ce ai decis de ce ești aici, trebuie să decizi ce vrei să faci, să fii, să ai. Ce vrei să realizezi? Ce vrei să trăiești? Și ce bunuri vrei să dobândești? În călătoria ta de unde ești acum spre ce vrei să fii, trebuie să decizi unde vrei să fii. Cu alte cuvinte, cum arată succesul pentru tine?

Unul dintre principalele motive pentru care majoritatea oamenilor nu obțin ce vor este că nu au *decis* ce *doresc*. Nu și-au definit dorințele cu claritate și în detalii.

PROGRAMAREA TIMPURIE DIN COPILĂRIE STĂ DE MULTE ORI ÎN CALEA A CEEA CE VREI

În fiecare dintre noi există acea sămânță minusculă a acelui „tu" care ai fost destinat să devii. Din păcate, poate că ai îngropat acea sămânță ca reacție față de părinții, profesorii, instructorii tăi și față de alte modele de adulți când ai crescut.

Ai pornit în viață ca un bebeluș care știa exact ce voia. Știai când îți era foame. Scuipai mâncărurile care nu-ți plăceau și le devorai avid pe cele care îți plăceau. Nu aveai nicio problemă în a-ți exprima nevoile și dorințele. Pur și simplu țipai din răsputeri – fără inhibiții sau rețineri – până când obțineai ce voiai. Erai hrănit, schimbat și ținut în brațe. Pe măsură ce ai crescut, ai început să mergi de-a bușilea, îndreptându-te spre orice lucru ce îți stârnea cel mai mare interes. Ți-era clar ce voiai și te îndreptai direct spre acel lucru fără teamă.

Deci ce s-a întâmplat? Undeva, pe drum, cineva a spus…

Nu te atinge de aia!
Stai departe de locul acela!
Ia-ți mâinile de pe aia!
Mănâncă tot din farfurie, fie că-ți place sau nu!
Nu te simți cu adevărat astfel!
Nu vrei cu adevărat asta!
Ar trebui să-ți fie rușine!
Nu mai plânge!
Nu te mai purta ca un bebeluș!

Pe măsură ce-ai crescut, ai auzit…

Nu poți avea tot ce-ți dorești doar pentru că-ți dorești.
Banii nu cresc în copaci.
Nu te poți gândi la altcineva în afară de tine?!
Nu mai fi atât de egoist!
Nu mai face ce faci acum și vino să faci ce vreau eu să faci!

NU TRĂI VISURILE ALTCUIVA

După mulți ani de asemenea sancțiuni, mulți dintre noi pierd, în cele din urmă, legătura cu nevoile trupurilor și cu dorințele inimilor lor – și, cumva, rămân blocați încercând să își dea seama ce doresc alți oameni ca ei să facă. Am învățat cum să acționăm și cum să intrăm în grațiile *lor.* Drept rezultat, acum facem multe lucruri pe care nu vrem să le facem, dar care fac pe plac multor altor oameni:

- Mergem la Facultatea de Medicină pentru că așa a vrut tata pentru noi.
- Ne căsătorim ca să-i facem mamei pe plac.
- Ne luăm o „slujbă adevărată”, în loc să ne urmăm visul de a avea o carieră în artă.
- Mergem direct la facultate în loc să amânăm cu un an și să mergem cu rucsacul prin Europa.

Cu scopul de a fi rezonabili, ajungem în cele din urmă să ne amorțim propriile dorințe. Nu e de mirare că atunci când întrebăm adolescenții ce vor să facă sau să fie, răspund cu sinceritate: „Nu știu". Sunt prea multe straturi de „ar trebui", „se cuvine să" și „ai face bine să" îngrămădite peste și sufocând ceea ce-și doresc cu adevărat.

Deci cum te revendici pe tine însuți și dorințele tale adevărate? Cum te întorci spre ceea ce vrei cu adevărat, fără frică, rușine sau inhibiție? Cum te reconectezi la adevărata ta pasiune? Începi de la cel mai mic nivel, onorându-ți preferințele în orice situație – indiferent că sunt mari sau mici. Nu le considera ca fiind mărunte. Pot fi neimportante pentru altcineva, dar nu și pentru tine.

NU TE MAI MULȚUMI CU MAI PUȚIN DECÂT ÎȚI DOREȘTI

Dacă ai de gând să reintri în posesia propriei tale puteri și să obții ce vrei cu adevărat de la viață, va trebui să renunți la a mai spune: „Nu știu; nu-mi pasă; nu contează pentru mine" – sau expresia preferată actuală a adolescenților „Mă roog". Când te confrunți cu o alegere, oricât de mică sau de insignifiantă, acționează ca și cum ai avea o preferință. Întreabă-te: *Dacă aș ști, ce aș alege? Dacă mi-ar păsa, pe care aș prefera-o? Dacă ar conta, ce aș prefera să fac?*

Să nu îți fie clar ceea ce dorești și să faci ca nevoile și dorințele altor oameni să fie mai importante decât ale tale este doar un obicei. Poți renunța la el punând în practică obiceiul opus.

CAIETUL GALBEN

Acum mulți ani, am participat la un workshop împreună cu experta în stimă de sine și motivare Chérie Carter-Scott, autoare a cărții *If Life is a Game, These are The Rules* (*Dacă viața este un joc, acestea sunt regulile*). Când grupul nostru de 24 de participanți a intrat în sala de training, am fost conduși să luăm loc pe scaunele puse cu fața spre încăpere. Pe fiecare scaun era câte un caiet cu spirală. Unele erau albastre, unele galbene, unele roșii. Cel de pe scaunul meu era galben. Îmi amintesc că mă gândeam *Urăsc galbenul. Aș fi vrut unul albastru.*

Apoi Chérie a spus ceva care mi-a schimbat viața pentru totdeauna: „Dacă nu vă place culoarea caietului pe care-l aveți, schimbați-l cu

altcineva și luați-l pe cel pe care-l doriți. Meritați să aveți în viață totul exact așa cum vă doriți."

Uau, ce concept radical! Timp de 20 și ceva de ani, eu nu acționasem pornind de la premisa asta. Mă împăcasem cu ideea, gândindu-mă că nu pot avea tot ce îmi doresc.

Așa că m-am întors spre persoana din dreapta mea și i-am spus: „Te superi dacă schimbăm caietul tău albastru cu caietul meu galben?"

Ea mi-a răspuns: „Deloc. Îmi place galbenul. Îmi place luminozitatea culorii."

Acum aveam caietul meu albastru. Nu e un mare succes în schema mai amplă a lucrurilor, dar a fost începutul revendicării dreptului meu din naștere de a-mi recunoaște preferințele și de a obține exact ce doresc. Până atunci, mi-aș fi desconsiderat preferința ca fiind ceva neînsemnat și pentru care nu merita să acționez. Aș fi continuat să-mi amorțesc conștientizarea a ceea ce voiam. Acea zi a fost un moment de cotitură pentru mine – când am început să-mi permit să cunosc și să acționez asupra dorințelor și vrerilor mele într-un mod mult mai puternic.

FĂ-ȚI O LISTĂ CU „EU VREAU"

Una dintre cele mai simple modalități de a începe clarificarea a ceea ce-ți dorești cu adevărat este să faci o listă cu 30 de lucruri pe care vrei să le faci, 30 de lucruri pe care vrei să le ai și 30 de lucruri pe care vrei să le întruchipezi înainte să mori. Este o modalitate minunată de a pune lucrurile în mișcare.

O altă tehnică puternică de a-ți scoate dorințele la iveală este să-ți rogi un prieten să te ajute să faci o listă cu „Eu vreau". Roagă-ți prietenul să te întrebe constant „Ce vrei? Ce vrei?" timp de 10 până la 15 minute și notează-ți răspunsurile. Vei vedea că primele dorințe nu sunt chiar atât de profunde. De fapt, majoritatea oamenilor de obicei se aud spunând „Vreau un Mercedes. Vreau o casă mare la ocean." Și tot așa. Totuși, după 15 minute de exercițiu, adevăratul tu începe să vorbească: „Vreau ca oamenii să mă iubească. Vreau să mă exprim pe mine însumi. Vreau să fac o schimbare. Vreau să mă simt puternic…", dorințe care sunt expresiile cele mai adevărate ale valorilor tale esențiale.

FĂ O LISTĂ CU „20 DE LUCRURI PE CARE ÎMI PLACE SĂ LE FAC”

Ce îi împiedică adesea pe oameni să-și exprime adevăratele dorințe este că nu cred că pot să își câștige existența făcând ceea ce le place.

„Ce îmi place să fac este să ies în oraș ca să vorbesc cu oamenii”, ai putea spune.

Păi, Oprah Winfrey își câștigă existența ieșind în oraș și vorbind cu oamenii. Și prietena mea, Diane Brause, care este un ghid turistic internațional, își câștigă existența ieșind în oraș și vorbind cu oamenii în cele mai incitante și exotice locuri din lume.

Lui Tiger Woods îi place să joace golf. Lui Ellen DeGeneres îi place să-i facă pe oameni să râdă. Surorii mele, Kimberly Kirberger, îi place să creeze și să confecționeze bijuterii. Lui Donald Trump îi place să încheie afaceri și să construiască clădiri. Mie îmi place să citesc și să împărtășesc ce am învățat cu alții prin cărți, discursuri și workshopuri. Este posibil să îți câștigi existența făcând ceea ce îți place.

Fă o listă cu 20 de lucruri pe care îți place să le faci și apoi gândește-te la modalități prin care ai putea să-ți câștigi existența făcând unele dintre acele lucruri. Dacă îți place sportul, ai putea face un sport, ai putea fi jurnalist sportiv sau fotograf, sau ai putea lucra în managementul sportului ca agent, ori în biroul unei echipe profesioniste. Ai putea fi antrenor, manager sau observator. Ai putea fi crainic, operator sau publicistul echipei. Sunt mii de moduri de a face bani într-un domeniu care îți place.

Pentru moment, decide doar ceea ce ți-ar plăcea să faci, iar în următoarele capitole, îți voi arăta cum să ai succes și să scoți bani din asta.

CLARIFICĂ-ȚI VIZIUNEA ASUPRA VIEȚII TALE IDEALE

Tema acestei cărți este despre cum să ajungi de unde ești acum acolo unde vrei să fii. Pentru a realiza asta, trebuie să știi două lucruri – unde ești acum și unde vrei să ajungi. Viziunea ta este o descriere detaliată a locului unde vrei să ajungi. Îți descrie în detaliu cum arată și cum se simte destinația ta. Pentru a-ți crea o viață echilibrată și plină de succes, viziunea ta trebuie să includă următoarele șapte domenii: munca și cariera, finanțele, recreerea și timpul liber, sănătatea și condiția fizică, relațiile, obiectivele personale și contribuția ta în comunitatea mai largă.

În această etapă a călătoriei, nu este necesar să știi exact cum vei ajunge acolo. Tot ce e important este ca tu să îți dai seama unde se află acel „acolo”. Dacă îți vei clarifica ce trebuie să faci, ți se va arăta și modul în care să faci acel lucru.

PROPRIUL TĂU SISTEM INTERIOR DE POZIȚIONARE GLOBALĂ

Procesul de a ajunge de unde ești acolo unde vrei să fii este ca și cum ai utiliza tehnologia sistemului de navigație GPS (Sistemul de Poziționare Globală) pentru mașină sau telefonul inteligent. Pentru ca sistemul să funcționeze, trebuie pur și simplu să afle unde ești acum și unde vrei să ajungi. Sistemul de navigație își dă seama unde ești prin utilizarea unui computer de bord care receptează semnale de la mai mulți sateliți și îți calculează poziția exactă. Când îți tastezi destinația, sistemul de navigație îți pune la punct traseul perfect. Tot ce trebuie să faci este să urmezi instrucțiunile.

Succesul în viață funcționează la fel. Tot ce trebuie să faci este să decizi unde dorești să mergi clarificându-ți viziunea, apoi să îți fixezi destinația prin stabilirea obiectivelor, afirmațiilor, vizualizării și să pornești în direcția cea bună. Sistemul tău interior de GPS îți va dezvălui treptat ruta pe măsură ce înaintezi. Cu alte cuvinte, odată ce ți-ai clarificat viziunea și ai rămas concentrat pe aceasta, pașii exacți vor apărea constant pe parcursul drumului. Odată ce ți-e clar ce dorești și îți păstrezi constant mintea concentrată asupra acestui lucru, modalitatea prin care se va realiza ți se va arăta – uneori exact când ai nevoie de ea și nicio secundă mai devreme.



„Sunt bogat dincolo de cele mai îndrăznețe visuri ale mele! Din nefericire, visurile mele nu au fost niciodată foarte îndrăznețe.”

ÎNVINGĂTORII DE CLASĂ AU VIZIUNI MAI CUPRINZĂTOARE

Pericolul mai mare pentru majoritatea dintre noi nu este că ținta noastră e prea sus și că o vom rata, ci că ar putea fi prea jos și că o vom atinge.

MICHELANGELO
Sculptor și pictor din perioada Renașterii, care și-a petrecut patru ani întins pe spate pictând tavanul din Capela Sixtină

Vreau să te încurajez să nu-ți limitezi viziunea în niciun fel. Las-o să fie cât de mare este. I-am luat interviu lui Dave Liniger, președinte al consiliului RE/MAX, cea mai mare companie imobiliară în sistem de franciză din țară, și el mi-a zis: „Visează întotdeauna visuri mari. Visurile mari atrag oameni mari." Generalul Wesley Clark, fostul comandant suprem al Forțelor Aliate NATO în Europa, mi-a spus odată: „Nu îți ia mai multă energie să-ți creezi un vis mare decât îți ia să-ți creezi un vis mărunt." Experiența mea este că una dintre puținele diferențe dintre superînvingători și restul lumii este că superînvingătorii au pur și simplu visuri mai mari. John F. Kennedy a visat să trimită un om pe Lună. Martin Luther King Jr. a visat la o țară lipsită de prejudecăți și nedreptate. Bill Gates visează la o lume în care în fiecare casă există un computer conectat la internet. Buckminster Fuller a visat la o lume unde fiecare are acces la electricitate.

Acești mari învingători văd lumea dintr-o cu totul altă perspectivă – ca pe un loc în care lucruri minunate se pot întâmpla, unde miliarde de vieți pot fi îmbunătățite, unde noua tehnologie poate să schimbe felul în care trăim și unde resursele lumii să fie canalizate pentru cel mai mare câștig mutual posibil. Ei cred că orice e posibil și cred că fac parte integrantă din crearea acestuia.

Când Mark Victor Hansen și cu mine am publicat prima dată *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), ceea ce noi numeam „viziunea anului 2020" a fost și ea ceva măreț – să vindem 1 miliard de exemplare din *Chicken Soup* și să strângem 500 milioane de dolari pentru caritate (prin donarea unei părți din toate profiturile noastre) până în anul 2020. Aveam și avem foarte clar în minte ce dorim să realizăm. Până în 2015, am vândut deja peste 500 de milioane de exemplare, traduse în 47 de limbi.

Dacă îți limitezi alegerile doar la ceea ce pare a fi posibil sau rezonabil, te deconectezi de la ceea ce vrei cu adevărat, și tot ce mai rămâne este un compromis.

ROBERT FRITZ

Autor al *The Path of Least Resistance* (*Calea celei mai mici rezistențe*)

NU LĂSA PE NIMENI SĂ TE CONVINGĂ SĂ RENUNȚI LA VIZIUNEA TA

Există oameni care vor încerca să te convingă să renunți la viziunea ta. Îți vor spune că ești nebun și că nu se poate. Prietenul meu Monty Roberts, autorul cărții *The Man who Listens to the Horses* (*Bărbatul care ascultă caii*), care a stat 58 de săptămâni pe lista cu bestselleruri a *New York Times*, îi numește pe acești oameni hoții de visuri. Nu îi asculta.

Când Monty era la liceu, profesorul a dat o temă elevilor, să scrie despre ce vor să fie când vor fi mari. Monty a scris că el vrea să dețină o fermă de 80 de hectare și să crească, pentru curse, cai din rasa pur-sânge englez. Profesorul său i-a dat 5 și i-a spus că nota reflectă faptul că visul lui era nerealist. Niciun băiat care trăiește într-o rulotă instalată pe o camionetă n-ar putea fi capabil să strângă suficienți bani să cumpere o fermă, să cumpere cai de prăsilă și să plătească salariile pentru angajații la fermă. Când i-a oferit șansa lui Monty să-și rescrie lucrarea pentru o notă mai mare, Monty i-a spus: „Păstrează tu cinciul. Eu îmi păstrez visul."

Astăzi, în fermele Flag Is Up de 62 de hectare ale lui Monty, din Solvang, California, cresc cai de curse din rasa pur-sânge englez de curse și se pregătesc sute de antrenori de cai pentru a practica o metodă mai umană de a se „împrieteni cu" și pentru a antrena caii.[1] Munca lui a dat opt campioni naționali în arenele lumii și mai bine de 300 de cai premiați la concursurile internaționale pentru cai pur-sânge.

---

[1] Pentru a afla mai multe despre Monty și opera sa, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources sau citește una dintre cărțile sale: *The Man Who Listens to Horses* (*Bărbatul care ascultă caii*), *Shy Boy* (*Băiatul timid*), *Horse Sense for People* (*Simțul cailor pentru oameni*), *From my Hands to Yours* (*Din mâinile mele în ale tale*) – nota autorului.

EXERCIȚIU DE VIZIUNE

Creează-ți viitorul din viitorul tău, nu din trecutul tău.

WERNER ERHARD
Fondator al instruirii EST (Erhard Seminars Training *„Antrenarea prin seminarele Erhard”*) și al Forumului Landmark

Următorul exercițiu este conceput să te ajute să îți clarifici viziunea. Începe prin a pune o muzică relaxantă și prin a sta în liniște și confortabil într-un mediu în care nu vei fi deranjat. Apoi închide ochii și roagă-ți mintea subconștientă să-ți dea imagini ale felului cum ar arăta viața ta ideală dacă ai putea să o ai exact așa cum ți-o dorești, în fiecare dintre următoarele categorii:

1. În primul rând, concentrează-te asupra zonei financiare a vieții tale. Care este venitul tău anual și fluxul de numerar lunar? Câți bani ai în economii și investiții? Care este valoarea ta netă totală?
   Apoi… cum arată casa ta? Unde este situată? Are o priveliște? Ce fel de curte și peisaj are? Are o piscină sau grajduri pentru cai? Ce culori au pereții? Cum arată mobila? Există tablouri pe pereții din camere? Cum arată? Plimbă-te prin casa ta perfectă, adăugând toate detaliile.
   În acest punct, nu te îngrijora de felul cum vei obține acea casă. Nu te autosabota spunându-ți „Nu pot să trăiesc în Malibu pentru că nu câștig suficienți bani”. Odată ce-i oferi ochiului minții imaginea asta, mintea ta va rezolva provocarea legată de „banii insuficienți.”
   Apoi vizualizează ce tip de mașină conduci și orice alte bunuri importante pe care finanțele tale ți le-au procurat.
2. Apoi vizualizează slujba sau cariera ta ideală. Unde lucrezi? Ce faci? Cu cine lucrezi? Ce tip de clienți sau cumpărători ai? Care e salariul tău? Este propria ta afacere?
3. După aceea, concentrează-te asupra timpului tău liber, asupra timpului tău de recreere. Ce faci cu familia și prietenii în timpul liber pe care l-ai creat pentru tine? Cu ce hobby-uri te ocupi? Ce fel de vacanțe ai? Ce faci ca să te distrezi?
4. Apoi, care este viziunea ta ideală asupra corpului și sănătății tale fizice? Nu ai nicio boală? Nu te doare nimic? Cât trăiești? Ești deschis, relaxat, într-o stare de extaz și fericire pe tot parcursul zilei? Ești plin de vitalitate? Ești flexibil și puternic

în același timp? Faci mișcare, mănânci mâncare bună și bei multă apă? Ce greutate ai?

5. Apoi treci la viziunea ta ideală asupra relațiilor cu familia și prietenii tăi. Cum este relația cu partenerul tău de viață și cu familia ta? Cine sunt prietenii tăi? Cum ți se par acele prietenii? Sunt pline de iubire, te sprijină, își dau putere? Ce fel de lucruri faceți împreună?
6. Dar sfera personală a vieții tale? Te vezi întorcându-te la școală, instruindu-te, participând la workshopuri de dezvoltare, mergând la terapie pentru o suferință din trecut sau scriindu-ți autobiografia? Vrei să participi la un maraton sau să urmezi un curs de artă? Vrei să călătorești în alte țări?
7. În cele din urmă, concentrează-te asupra comunității în care ai ales să trăiești. Cum arată atunci când funcționează perfect? Ce tipuri de activități ale comunității au loc acolo? Ce gen de acțiuni caritabile, filantropice sau de voluntariat? Ce faci ca să-i ajuți pe alții și să faci o diferență? Cât de des participi la aceste activități? Pe cine ajuți?

Poți să-ți scrii răspunsurile pe parcurs sau poți să faci întreg exercițiul înainte și apoi să deschizi ochii și să scrii. În orice caz, asigură-te că vei cuprinde totul în scris de îndată ce vei termina exercițiul.

În fiecare zi, treci în revistă viziunea pe care ai scris-o. Astfel, mintea ta conștientă și cea subconștientă vor rămâne concentrate pe viziunea ta și, pe măsură ce vei aplica celelalte principii din această carte, vei începe să manifești toate diferitele aspecte ale viziunii tale.

ÎMPĂRTĂȘEȘTE-ȚI VIZIUNEA PENTRU MAXIMUM DE IMPACT

După ce ți-ai terminat de scris viziunea, împărtășește-o cu un prieten bun în care ai încredere că va fi pozitiv și te va susține. S-ar putea să îți fie teamă că prietenul tău va crede că viziunea ta este prea neobișnuită, imposibil de atins, prea idealistă, nerealistă sau materialistă. Aproape toți oamenii au aceste concepții când se gândesc să-și împărtășească propria viziune. Dar adevărul este că majoritatea oamenilor, în adâncul inimilor lor, doresc exact aceleași lucruri pe care le dorești și tu. Fiecare vrea abundență financiară, o casă confortabi-

lă, un serviciu care să conteze și de care să se bucure, o stare de sănătate bună, timp pentru a face ce le place, relații înfloritoare cu familia și prietenii, și o oportunitate de a face diferența în lume. Dar prea puțini recunosc asta.

Vei descoperi că atunci când îți vei împărtăși viziunea, unii oameni vor dori să te ajute să o duci la îndeplinire. Alții îți vor face cunoștință cu prieteni și resurse care să te ajute. Vei descoperi și că de fiecare dată când îți împărtășești viziunea, ea devine tot mai clară și pare tot mai reală și mai realizabilă. Și cel mai important, de fiecare dată când îți împărtășești viziunea, întărești propria ta credință subconștientă că o vei atinge.

DE LA A TRĂI ÎN ADĂPOSTUL MISIONAR LA A TRĂI MISIUNEA

În iulie 2010, Logan Doughty stătea în fața unui adăpost pentru oamenii străzii, așteptând să fie preluat într-un program de reabilitare pe termen lung, fără costuri suplimentare. De curând, atinsese pragul de jos din cauza alcoolului și a drogurilor. Părinții și frații lui nu mai voiau să-l primească în casă, iar el nu putea să își controleze alcoolismul și nici temperamentul, suficient de mult timp, astfel încât ceilalți nu puteau face nimic altceva decât să-i arate ușa. Era consumat emoțional, obosit fizic și stresat la modul foarte serios.

Pe măsură ce lunile treceau la adăpostul Rescue Mission, mintea lui a început treptat să se mai limpezească. Și cu ajutorul unui program în 12 pași, pe lângă care s-au adăugat niște creștini cumsecade (dar stricți), a început să creadă că *ar putea* să-și revină din acest capitol devastator al vieții sale.

În cele din urmă, membrii familiei lui au început să-l invite din când în când în vizită și chiar să le facă plăcere să-l aibă în preajmă. De Crăciun, în acel an, sora lui, Alice, i-a dat un exemplar din *Principiile succesului*. El s-a gândit că darul era puțin cam demodat, dar i-a mulțumit totuși și l-a adăugat la teancul lui de cărți de citit.

Logan scrie:

O respect pe sora mea, așa că știam că această carte nu avea cum să fie o mizerie. Dar, sincer, cu greu m-am lăsat convins. M-am gândit *Se vede* că tipul e bogat. Cum ar putea să știe prin ce trec eu?

Spre surprinderea mea, Jack părea un tip real. Nu s-a născut bogat și mi-a satisfăcut partea cinică explicându-mi cu detalii minuțioase procesul prin care oamenii normali și-ar putea schimba cu adevărat viața.

Citeam cartea în fiecare zi și chiar făceam exercițiile pe care mi le sugera Jack. Apoi, pe 26 martie 2011, la 9:11 seara, am avut un moment în care mi-am zis „AHA!" – un moment care va rămâne cu mine pentru totdeauna. În timp ce citeam capitolul „Decide ce dorești", mi-am dat seama că, în trecut, obișnuiam să mă gândesc cum să fac bani – dar rareori mă concentram pe *ceea ce îmi plăcea cel mai mult* și *ce doream să fac.*

Cu mare entuziasm, am început să-mi creez lista:

- Să mă antrenez
- Kung Fu
- Să merg cu bicicleta
- Să predau autoapărare...

Când am ajuns să scriu punctul 10) *Să încurajez oamenii*, lucrurile mi-au devenit dintr-odată clare. Am știut instantaneu ce doream să fac – să creez și să predau un sistem de autoapărare care să încurajeze și să dea putere oamenilor! Mi-am dat seama până și de faptul că sunt singurul potrivit să îi ajut pe ceilalți într-un fel atât de specific.

Timp de ani de zile, fusesem un practicant serios de arte marțiale, iar cu ceva vreme în urmă, începusem să dezvolt un program de autoapărare pentru femei. Dar odată cu decăderea mea în alcoolism, disciplina și onoarea, care sunt atât de vitale pentru practicantul de arte marțiale, s-au evaporat odată cu stima de sine. Făcând exercițiul lui Jack, „20 de lucruri pe care îți place să le faci", am descoperit că experiența mea cu artele marțiale – combinată cu energia și concentrarea mea nou regăsită – îmi făcea posibilă predarea artelor marțiale din care să-mi câștig existența. De fapt, eram excepțional de calificat să stau în fața unui grup de femei și să le vorbesc cu autoritate și înțelegere. Am fost martor la ceea ce li s-a întâmplat femeilor pe străzi și în adăposturi – am văzut cum cei puternici îi vânează pe cei slabi. Fără această experiență, aș fi doar un profesor – cineva care a studiat artele marțiale, dar nu le-a aplicat niciodată în situațiile vieții reale, în condiții de stres și traumă.

> Mi-am dat seama că unica mea experiență, aptitudinile și dorințele mele se armonizează toate cu o singură activitate din care aș putea chiar să-mi câștig existența. A fost de parcă m-ar fi lovit un fulger.[2]

La șase luni după ce și-a afirmat adevăratele dorințe, Logan a părăsit Rescue Mission cu o perspectivă complet diferită. Nu se mai simțea ca o victimă. În schimb, caută constant să vadă cât bine îi va face lumea. Îi tratează pe ceilalți cu compasiune, toleranță și răbdare. Înarmat doar cu o bicicletă, haine și cunoașterea nou dobândită că ar putea să își schimbe mediul, Logan a pus bazele unei mici, dar de succes, afaceri de curățare a curților oamenilor și, în câteva luni, a devenit instructorul senior de autoapărare al adăpostului, predând voluntarilor și personalului cum să se descurce cu comportamentul distructiv și potențial periculos din acea organizație. În același timp, își dezvoltă și predă cu normă întreagă programul său de autoapărare.

Așa cum spune Logan, „Datorez atât de mult din succesul meu *Principiilor succesului*. Acum știu cine sunt și încotro mă îndrept. Și asta nu mi-o poate lua nimeni niciodată."

[2] Poți citi mai multe despre călătoria înduioșătoare și emoționantă a lui Logan Doughty pe www.TheSuccessPrinciples.com/stories – nota autorului.

PRINCIPIUL

4

CREDE CĂ ESTE POSIBIL

Problema numărul unu care împiedică oamenii să câștige în Statele Unite ale Americii de astăzi este lipsa încrederii în sine.

ARTHUR L. WILLIAMS
Fondator al Companiei de asigurări A.L. Williams, care a fost vândută companiei Primerica cu 90 milioane de dolari

Napoleon Hill, autorul cărții *Think and Grow Rich* (*Gândește și îmbogățește-te*)*, spunea: „Orice lucru pe care mintea îl poate concepe și crede, îl poate realiza”. De fapt, mintea este un instrument atât de puternic, încât îți poate livra la propriu tot ce îți dorești. Dar mai întâi trebuie să *crezi* că ceea ce vrei este posibil. Iar credința este o alegere. Este pur și simplu un gând pe care alegi să-l gândești iarăși și iarăși până când devine automat.

OBȚII CEEA CE AȘTEPȚI

Oamenii de știință obișnuiau să creadă că oamenii reacționează la valul de informații care le năvălește în creier din lumea exterioară. Dar astăzi, ei află, în schimb, că noi reacționăm la ceea ce creierul, pe baza experiențelor anterioare, așteaptă să se întâmple în viitor.

Cercetătorii de la Colegiul de Medicină Baylor College, spre exemplu, au studiat recent rezultatul operației artroscopice la genunchi la pacienții cu genunchi dureroși, uzați, cărora li s-a făcut una dintre cele două tipuri de operații artroscopice – fie raclarea articulației genunchiului, fie curățarea lui. Rezultatele lor au fost apoi apoi comparate cu cele ale pacienților care, fără să știe, au trecut printr-o operație „falsă”, în care doctorii au făcut doar incizii minuscule în genunchi, ca și cum ar urma să insereze instrumentele chirurgicale, dar nu au făcut nimic.

* Carte apărută în limba română cu titlul *De la idee la bani*, Editura Curtea Veche, București, 2011 (n. red.).

Doi ani mai târziu, pacienții care au trecut prin operația falsă au raportat aceeași ameliorare cu privire la alinarea durerii și la funcționarea genunchiului ca și acei pacienți care au fost operați cu adevărat. Creierul *s-a așteptat* ca operația imaginară să amelioreze funcția genunchiului, și așa s-a întâmplat. Acest lucru este cunoscut ca efectul placebo.

De ce funcționează creierul astfel? Neuropsihologii care studiază teoria expectanței spun că este din cauză că ne petrecem întreaga viață devenind condiționați. De-a lungul unei vieți pline de evenimente, creierul nostru învață de fapt la ce să se aștepte în viitor – fie că se întâmplă în cele din urmă sau nu. Și deoarece creierul nostru se așteaptă ca ceva să se petreacă într-un anumit fel, deseori realizăm exact ceea ce anticipăm.

De aceea este atât de important să avem în minte așteptări pozitive. Când înlocuiești așteptările negative cu cele mai pozitive – când începi să crezi că ceea ce dorești este posibil – creierul tău va prelua de fapt munca îndeplinirii acelei posibilități pentru tine. Ba mai mult, creierul tău chiar se va aștepta să obțină acel rezultat.



„TREBUIE SĂ CREZI"

Poți fi tot ce dorești să fii, doar dacă vei crede cu convingere suficientă și vei acționa în conformitate cu credința ta; pentru că orice lucru pe care mintea îl poate concepe și crede, mintea îl poate realiza.

NAPOLEON HILL

Autorul bestsellerului *Think and Grow Rich* (*Gândește și îmbogățește-te*)

Când aruncătorul Tug McGraw de la echipa de baseball Philadelphia Phillies – tatăl legendarului cântăreț de muzică country Tim McGraw – l-a eliminat pe jucătorul de la serviciu, Willie Nelson, aducând titlul de campioană națională echipei Phillies în 1980, revista

Sports Illustrated a surprins o imagine de neuitat de jubilare de pe movila aruncătorului – o imagine despre care puțini oameni știau că s-a petrecut *exact așa cum McGraw și-a plănuit-o.*

Când am avut ocazia de a-l întâlni pe Tug, într-o după-amiază în New York, l-am întrebat despre experiența de pe movilă din acea zi.

„Era ca și cum aș fi fost acolo de o mie de ori înainte", a zis el. „Când eram mic, îi aruncam tatălui mingea în curtea din spate. Ajungeam întotdeauna în același punct tensionat din finala campionatului național, când jocul se termina cu doi oameni afară și trei oameni la bază. Întotdeauna îi depășeam și îi eliminam." Deoarece Tug își condiționase creierul zi după zi în curtea din spate, în cele din urmă a sosit și ziua în care a trăit acel vis aievea.

Reputația lui McGraw de om cu gândire pozitivă a început cu 7 ani mai devreme, în timpul sezonului de campionat din Liga Națională din 1973, cu echipa New York Mets, când Tug a inventat expresia „Trebuie să crezi", în timpul uneia dintre întâlnirile cu echipa. Acea echipă Mets, de pe ultimul loc în divizie în august, a ajuns să câștige fanionul Ligii Naționale și să ajungă la jocul numărul 7 din campionatul național, unde în cele din urmă nu a mai rezistat în fața echipei Oakland Athletics.

Un alt exemplu al veșnicei sale atitudini optimiste „trebuie să crezi" a fost atunci când, fiind purtător de cuvânt pentru Liga Juniorilor, a spus: „Copiii ar trebui să exerseze cum să dea autografe pe mingile de baseball. Este o aptitudine des trecută cu vederea în Liga Juniorilor." Și apoi a zâmbit cu zâmbetul său molipsitor.

CREDE ÎN TINE ÎNSUȚI ȘI DĂ-I BĂTAIE

Mai devreme sau mai târziu, cei care câștigă sunt cei care cred că pot.

RICHARD BACH
Autor al bestsellerului *Jonathan Livingston Seagull*
(*Pescărușul Jonathan Livingston**)

Tim Ferriss, autorul cărții *The 4 Hour Workweek* (*Săptămâna de lucru de patru ore*), a crezut în el însuși. De fapt, a crezut atât de tare în abilitățile sale, încât a câștigat titlul național la kickboxing, stilul San Shou, la 6 săptămâni după ce s-a apucat de acest sport.

---

* Carte apărută în limba română la Editura Humanitas, București, 2008 (n. red.).

Fiind înainte participant la Jocurile Panamericane* și căpitanul echipei de judo la Princeton, Tim a visat dintotdeauna să câștige titlul național. A muncit din greu. Era bun la acest sport. Dar accidentările repetate de-a lungul multiplelor sezoane i-au negat constant acest vis.

Așa că atunci când un prieten de-al său l-a sunat într-o zi, cu 6 săptămâni înainte, să-l invite pe Tim să-l urmărească la campionatele de kickboxing chinezesc, Tim a decis instantaneu să i se alăture în competiție.

Pentru că, până atunci, Tim nu fusese în nicio competiție remarcabilă, a sunat la Federația americană de box să întrebe unde pot fi găsiți cei mai buni antrenori. A mers până într-un cartier dur din Trenton, New Jersey, ca să învețe de la antrenori de box care au antrenat sportivi medaliați cu aur. După patru ore istovitoare în ring pe zi, și-a dedicat mai mult timp antrenării în sala de forță. Pentru a compensa lipsa experienței în acest sport, antrenorii lui Tim s-au concentrat să-i exploateze punctele forte, în loc să încerce să compenseze pentru slăbiciunile lui.

Tim nu dorea doar să concureze. Dorea să câștige.

Când ziua competiției a venit în sfârșit, Tim a învins trei adversari extrem de ovaționați până să ajungă în finală. Pentru că a anticipat ce va trebui să facă pentru a câștiga meciul final, a închis ochii și a vizualizat înfrângerea adversarului chiar din prima rundă.

Mai târziu, Tim mi-a spus că majoritatea oamenilor eșuează nu pentru că le lipsesc aptitudinile sau abilitatea de a-și atinge obiectivul, ci pentru că pur și simplu nu cred că îl pot atinge. Tim a crezut. Și a câștigat.

CREDE, CHIAR ȘI ATUNCI CÂND NU ȘTII CUM VEI FACE FAȚĂ CERINȚELOR

Jason McDougall a crezut că este posibil. Ca angrosist care transporta bunuri pentru tradiționalul lanț de magazine canadian Fields, intuiția i-a spus că ceva nu este în regulă cu gigantul de distribuție cu amănuntul. Întrebându-se dacă lanțul de magazine nu e cumva de vânzare, Jason l-a sunat pe șeful companiei și l-a invitat la cină – fără să se îndoiască de faptul că managerul general va spune da.

* Competiție care are loc o dată la patru ani (precedând cu un an Jocurile Olimpice de vară) pentru sportivii din America de Nord, de Sud și Centrală, la mai multe discipline sportive (n. red.).

Când conversația din timpul cinei a ajuns în cele din urmă la întrebarea legată de achiziție, managerul general a răspuns: „Dacă ar fi să existe un moment potrivit pentru cumpărare, acum este."

Au urmat 90 de zile de activitate frenetică pentru Jason – să-și pună la punct oferta și să vină cu banii. Pentru Jason și mica lui companie, tranzacția era ca și cum o plevușcă ar fi vrut să înghită o balenă. Nu doar că lanțul de magazine cu amănuntul era de 30 de ori mai mare decât afacerea lui Jason, dar Jason nu avea nici cea mai mică idee de unde aveau să vină banii. Cel mai mare împrumut la bancă pe care îl luase până în acel moment fusese de doar 5 000 de dolari.

Totuși, el credea că, având o convingere puternică, în cele din urmă avea să fie proprietarul magazinelor Fields.

Chiar și atunci când depozitul nerambursabil ajunsese la scadență – 150 000 de dolari pe care Jason nu îi avea – convingerea sa neclintită l-a dus într-o seară de joi la o întâlnire de afaceri, unde un vechi prieten s-a oferit să-i dea lui Jason banii în numerar, până la termenul-limită de vineri dimineața.

Într-o altă etapă, Jason a descoperit că are cu 400 000 de dolari mai puțin pentru un depozit de un milion de dolari – cu un termen-limită de 2 ore. Folosindu-se de călăuzirea lui internă și de convingerea fermă, Jason a făcut rost de bani cu câteva minute înainte ca termenul-limită să expire. Și doar cu 25 de zile mai târziu, când mai avea de dat încă 12 milioane de dolari, Jason a strâns în mod miraculos banii de la două bănci și șase investitori privați – dintre care unul s-a și grăbit cu documentația – pentru a nu depăși termenul-limită pentru finanțare.

La fiecare stadiu al tranzacției, pe măsură ce depozite nerambursabile tot mai mari își aveau scadența, Jason avea o credință absolută că afacerea urma să se producă. Trebuia să se producă. De fapt, fie venea cu banii, fie pierdea și afacerea, și toți banii pe care îi plătise până în acel moment.

Cum a reușit Jason să-și mențină această convingere nestrămutată în fața unor șanse atât de incredibile? Și-a urmat propria filosofie călăuzitoare conform căreia, dacă un lucru trebuie să se întâmple, se va întâmpla. Dacă Dumnezeu l-a așezat pe această cale, a spus el, tranzacția era menită să se întâmple. Bineînțeles, faptul că fiecare termen-limită a fost respectat prin mijloace norocoase și remarcabile doar i-a confirmat și mai mult convingerea că această afacere era menită să fie încheiată. Fiecare succes mărunt pe drumul său l-a făcut să creadă și mai mult că victoria se afla la orizont.

După ce tranzacția s-a finalizat în cele din urmă, șase luni mai târziu, Jason strânsese zeci de milioane de dolari, cumpărase o companie consacrată, care era o instituție în Canada, salvase sute de slujbe și crease o nouă afacere pentru sine.

Toate pentru că a crezut că este posibil.

Trebuie să găsești un loc în tine însuți unde nimic nu este imposibil.

DEEPAK CHOPRA
Autor al cărții *The Seven Spiritual Laws of Success*
(*Cele șapte legi spirituale ale succesului**)

NU CEEA CE NU ȘTII TE ȚINE PE LOC; CI CEEA CE ȘTII ȘI NU ESTE ADEVĂRAT

În 1983, un fermier taciturn și nesociabil de 61 de ani, care cultiva cartofi, pe nume Cliff Young, s-a înscris la Ultramaratonul de la Sydney la Melbourne, considerat una dintre cele mai dificile provocări fizice din lume – 875 de kilometri de câmpii și dealuri, care au nevoie de șase sau șapte zile pentru a fi parcurși. Alergătorilor le era permis să mănânce și să doarmă oricând voiau, și câștigătorul avea să câștige 10 000 de dolari. Când Cliff a apărut în salopetă și în cizme de cauciuc, ceilalți alergători, care erau mult mai tineri și purtau ultimele modele de echipament sportiv Nike, Reebook și Adidas, au râs de el. Oficialii cursei se îngrijorau că poate Cliff va muri de stop cardiac, dar Cliff i-a asigurat că a crescut într-o fermă, unde nu și-au permis cai și nici mașini 4x4, și că de fiecare dată când venea furtuna, alerga două sau trei zile fără să doarmă pentru a aduna cele 2 000 de oi de pe terenul de 800 de hectare ale fermei.

Când a început cursa, toți alergătorii au luat-o la goană în viteză, lăsându-l pe Cliff în urmă, într-un nor de praf. Cliff, totuși, a început cu un mers lent și apăsat, care avea să fie cunoscut mai târziu drept „mersul târșâit al lui Cliff Young”. Acum, oficialii cursei erau siguri că Cliff avea să leșine și să moară undeva pe drum.

Dar Cliff avea un secret pe care nimeni nu-l știa – nici măcar el însuși. Vedeți, Cliff nu s-a întâlnit niciodată cu un alergător de cursă lungă. Niciodată nu a vorbit cu un antrenor. Astfel că nu știa că trebu-

* Carte apărută în limba română la Editura Mix, București, 2011 (n. red.).

ia să doarmă timp de șase sau șapte ore pe noapte în timpul unei curse lungi, de anduranță. În acea primă noapte, Cliff a dormit doar două ore. Alergând în timp ce ceilalți dormeau, a preluat conducerea în prima noapte și a păstrat-o pentru tot restul cursei. În următoarea zi a alergat fără oprire timp de 23 de ore, oprindu-se ca să doarmă numai o oră.

Alergând fără să fi dormit practic pe toată durata cursei, Cliff a trecut linia de sosire cu 10 ore înaintea următorului alergător. A acoperit 875 de kilometri în 5 zile, 15 ore și 4 minute – echivalentul a patru maratoane pe zi – doborând ultimul record de alergare cu peste două zile.

Povestea lui Cliff ilustrează că, uneori, nu ceea ce nu știi te oprește din a avea succes. Este ceea ce știi și nu e adevărat. Este înțelept să te îndoiești de toate presupunerile tale legate de cum se fac lucrurile și să fii deschis noilor posibilități.

PRINCIPIUL 5

CREDE ÎN TINE

Tu nu ai fost un accident. Nu ai fost producție de masă. Nu ai fost un produs pe linia de asamblare. Ai fost plănuit în mod deliberat, anume înzestrat și ai fost așezat cu iubire pe Pământ de către Maestrul Meșteșugar.

MAX LUCADO
Autor de bestseller

Dacă vrei să ai succes în a-ți crea viața visurilor tale, trebuie să crezi că ești capabil s-o faci să se întâmple. Trebuie să crezi că ai ceea ce trebuie, că ești capabil s-o scoți la capăt. Trebuie să crezi în tine. Fie că îi spui stimă de sine, încredere în sine, siguranță de sine, este o convingere adânc împământenită că ai ceea ce este nevoie – abilitățile, resursele interioare, talentele și aptitudinile pentru a-ți crea rezultatele dorite.

SĂ CREZI ÎN TINE ESTE O ATITUDINE

Să crezi în tine este o alegere. Este o atitudine pe care o dezvolți în timp. Deși te ajută dacă ai avut părinți pozitivi și încurajatori, care te-au sprijinit, realitatea e că majoritatea dintre noi am avut părinți obișnuiți, care ne-au transmis în mod nechibzuit aceleași convingeri limitative și condiții negative în care au crescut și ei.

Dar ține minte, trecutul este trecut. Nu îți este de niciun folos să dai vina pe părinții tăi pentru nivelul tău actual de încredere în tine. *Acum* este responsabilitatea ta să îți asumi propriul concept de sine și convingerile tale. Trebuie să alegi să crezi că poți face orice îți pui în minte – chiar orice – pentru că, de fapt, chiar poți. S-ar putea să te ajute dacă afli că cele mai recente studii asupra creierului indică acum că, dacă ai un dialog suficient de pozitiv cu tine însuți și o vizualizare pozitivă, combinate cu un antrenament, un *coaching* și o practică potrivită, oricine poate învăța să facă aproape orice.

Dintre sutele de oameni de supersucces pe care i-am intervievat pentru această carte și pentru altele, aproape fiecare dintre ei mi-a spus: „Nu am fost cea mai talentată sau înzestrată persoană din domeniul meu, dar am ales să cred că orice este posibil. Am studiat, am practicat, am lucrat din greu mai mult decât alții, și așa am ajuns unde sunt.” Dacă un texan de 20 de ani poate ajunge de la pasiunea pentru săniuș la proba olimpică de sanie, dacă cineva care renunță la facultate poate să devină miliardar, dacă un student dislexic care a rămas repetent de trei ori poate să devină autor de bestseller și producător de televiziune, atunci și tu poți realiza orice, dacă într-adevăr crezi că este posibil.

Dacă faci presupuneri în favoarea ta și acționezi ca și cum ar fi posibil, atunci vei face lucrurile care sunt necesare pentru a produce rezultatul. Dacă crezi că este imposibil, nu vei face ceea ce este necesar și nu vei produce rezultatul. Oricum ar fi, devine o profeție autorealizată.

ALEGEREA A CEEA CE SĂ CREZI DEPINDE DE TINE

Ia în considerare cazul lui Victor Serebriakoff, fiul unui imigrant rus, care a crescut într-un cartier mărginaș din Londra. Crezând că nu va avea niciodată vreo șansă de a-și termina școala sau de a-și găsi ceva mai serios de lucru, profesorii lui Victor l-au etichetat drept prost și i-au spus că ar trebui să se lase de școală. Cedând în fața destinului pe care alții i l-au prescris, Victor a renunțat la școală la 15 ani și a devenit muncitor itinerant, trecând de la o slujbă fără viitor la alta, deseori trăind pe străzi fără nicio altă aspirație în afara supraviețuirii.

Când a făcut 32 de ani, Victor s-a înrolat în armata britanică, unde i s-a dat un test de inteligență din care a reieșit că este înzestrat cu un IQ de 161. Era un geniu! Uluit de rezultat, Victor a hotărât, cu toate acestea, să îi creadă pe cei care i-au dat testul. Odată ce a aflat că e geniu, a decis să acționeze ca un geniu. Cât timp a fost în armată, a fost desemnat în corpul educațional pentru a antrena recruți. Când a plecat din armată, a găsit o slujbă la o companie producătoare de cherestea și, în cele din urmă, a devenit managerul unor fabrici de prelucrare a lemnului. A devenit și un tehnician în prelucrarea cherestelei și a revoluționat industria de cherestea inventând o mașină de sortare a cherestelei și introducând sistemul metric în această industrie. Mai târziu, a devenit președintele comisiei naționale de standardizare a cherestelei și a deținut câteva patentări valoroase în prelucrarea cherestelei.

Într-o zi, soția sa Mary a zărit un anunț al unei societăți care căuta oameni cu inteligență superioară. Victor a trecut testul de admitere pentru Mensa și a depășit cu ușurință singura cerință de acordare a dreptului de membru – un IQ de peste 140. Din nou, a atins 161 de puncte, plasându-se în categoria celor „excepțional înzestrați." Câțiva ani mai târziu, acest om care se lăsase de școală a fost ales președintele Mensa International.

Deci ce a făcut diferența în viața lui Victor? Nu faptul că a devenit deștept dintr-odată. Adevărul este că fusese întotdeauna deștept. Potențialul intelectual fusese întotdeauna acolo. Ceea ce s-a schimbat a fost felul în care s-a privit pe sine însuși. Când avea 15 ani, a ales să-și creadă profesorii, care l-au considerat prost. Când avea 32 de ani, a ales să creadă testul de inteligență al armatei, care spunea că era un geniu, și atunci și-a eliberat potențialul înnăscut ce fusese dintotdeauna acolo.

Povestea lui Victor este o demonstrație minunată a puterii de a alege să crezi în tine însuți și în capacitățile tale. Ce potențial zace latent în tine și ar putea fi eliberat dacă doar ai alege să crezi în tine însuți și în capacitățile tale?

Caut mulți oameni care au o capacitate infinită de a nu ști ce nu poate fi făcut.

HENRY FORD
Fondator și director general executiv al Companiei Ford Motor

TREBUIE SĂ RENUNȚI LA „NU POT"

Expresia „Nu pot" este cea mai puternică forță a negației din psihicul uman.

PAUL R. SCHEELE
Cofondator al corporației Learning Strategies

Dacă intenționezi să ai succes, trebuie să renunți la expresia „nu pot" și la toate rudele sale, cum ar fi „Aș fi vrut să pot să". Cuvintele *nu pot* îți iau de fapt puterea. De fapt, când le rostești, ele te fac mai slab. În seminarele mele, folosesc o tehnică numită *kineziologie aplicată* pentru a testa forța mușchilor oamenilor, în timp ce rostesc anumite fraze. Îi pun să întindă brațul stâng într-o parte și trag în jos de el cu mâna stângă, ca să văd care este forța musculară obișnuită. Apoi îi pun să spună ceva ce ei cred că nu pot face, cum ar fi *Nu pot să cânt*

la pian și să o spună cu voce tare. Atunci îi trag din nou de braț. Întotdeauna e mai slab. Atunci îi pun să spună „Pot s-o fac” (pot să cânt la pian) și brațul lor devine mai puternic.

Creierul tău este menit să rezolve orice problemă și să atingă orice obiectiv pe care i-l dai. Cuvintele pe care le gândești și le spui îți afectează de fapt corpul. Vedem asta la bebeluși, de exemplu. Când erai bebeluș, nu te putea opri nimic. Credeai că poți să te cațări peste tot. Nicio barieră nu era prea mare pentru ca tu să nu încerci s-o dobori. Dar, puțin câte puțin, simțul invincibilității tale este scos din tine, condiționat de abuzul emoțional și fizic pe care îl primești din familie, de la prieteni, profesori, până când ajungi să nu mai crezi că poți.

Trebuie să îți asumi responsabilitatea de a scoate acel *nu pot* din vocabularul tău. Odată, am participat la un seminar de-al lui Tony Robbins, în care am învățat să mergem pe cărbuni încinși. Când am început, cu toții ne temeam că nu vom putea s-o facem – că o să ne ardem tălpile picioarelor. Ca parte din seminar, Tony ne-a cerut să scriem orice *Nu pot* la care ne gândeam – *Nu pot să-mi găsesc slujba perfectă, Nu pot să devin milionar, Nu pot să-mi găsesc sufletul pereche* – și apoi trebuia să aruncăm foile de hârtie peste cărbunii încinși și să le privim cum iau foc. Două ore mai târziu, 350 dintre noi au mers pe cărbunii încinși fără ca vreunul să se ardă. În acea noapte am învățat cu toții că, așa cum credeam că nu putem merge pe cărbuni încinși fără să ne ardem, fiecare credință limitativă legată de abilitățile noastre este, de asemenea, o minciună.

Când George Dantzig era masterand la Facultatea de Matematică a Universității California din Berkeley, a întârziat la un curs de statistică postuniversitar și a descoperit pe tablă două probleme de matematică despre care credea că erau temele pentru acasă, așa că le-a notat în caiet. Fără să știe că fuseseră scrise pe tablă ca exemplu de probleme de matematică „nerezolvabile”, s-a apucat să le rezolve.

Dantzig își va aminti mai târziu că „problemele păreau mai dificile decât de obicei”, dar la câteva zile după ce le-a copiat, le-a dat înapoi rezolvate, crezând în continuare că făceau parte din temele pentru acasă al căror termen fusese depășit.

Dantzig a spus: „Dacă știam că acele probleme nu erau tema pentru acasă, ci două probleme faimoase pentru faptul că erau de nerezolvat, probabil că nu aș fi gândit pozitiv, m-aș fi descurajat și niciodată nu le-aș fi rezolvat.” Povestea lui Dantzig este un exemplu minunat despre cum, atunci când îți urmezi obiectivele fără credințe limitative despre ce poți să realizezi, poți crea rezultate neașteptate și extraordinare.

NU-ȚI IROSI ANI DIN VIAȚĂ CREZÂND CĂ NU POȚI

Pe de altă parte, există și povestea lui Catherine Lanigan. Din copilărie și până în adolescență, a fost considerată o scriitoare înzestrată.

A intrat la școala de jurnalism când era la colegiu. Pe durata celui de-al doilea semestru al primului său an, a fost recomandată pentru un seminar de scriere creativă – de obicei, rezervat studenților din anii mai mari – ce avea să fie predat de un profesor invitat de la Harvard. Când și-a scris prima povestire, profesorul ei a chemat-o în biroul său pentru a discuta despre această proză. Era un profesor englez tipic: ochelari cu ramă de baga, sacou de tweed, 1,80 metri înălțime. I-a spus: „Intră, domnișoară Lanigan. Așază-te." I-a luat manuscrisul, l-a aruncat pe birou și a spus: „Sincer, domnișoară Lanigan, stilul tău de a scrie este groaznic."

Ea s-a simțit distrusă.

El a spus: „Nu am nicio idee cum ai ajuns la cursul meu. Nu ai niciun concept al structurii narative sau al caracterizării. Sub nicio formă nu o să faci vreun ban ca scriitoare, dar ești o tânără norocoasă, pentru că te-am prins la răscrucea vieții tale. Părinții tăi cheltuie toții banii pe educația ta, iar tu ai nevoie să-ți schimbi materia principală de studiu."

Pentru că era prea târziu să mai renunțe la curs, el i-a spus: „Știu că vii la curs cu zece pe linie și știu că ai declarat că vrei să fii absolventă *summa cum laude*. Vreau să-ți propun să facem un târg. Te trec cursul și îți dau un 9, dacă promiți că nu vei mai scrie niciodată." Pentru că nu mai vedea nicio altă soluție, ea a acceptat târgul.

Pe seară, și-a luat povestirea și un coș de gunoi metalic, a urcat pe acoperișul căminului, a dat foc manuscrisului și a declarat cerului nopții de iarnă: „Jur că n-o să mai cred niciodată în visuri. De acum încolo, o să mă îndeletnicesc doar cu ce este real." Apoi și-a schimbat materia principală de studiu și a ales profesoratul.

Timp de 14 ani, Catherine nu a scris nimic. Dar într-o vară, când era în San Antonio, a observat un grup de scriitori și jurnaliști la o masă pe marginea piscinei de la hotelul ei. Și-a făcut curaj, s-a dus la ei și le-a spus: „Vreau să știți că admir ce faceți voi, jurnaliștii, care caută tot timpul noi știri. Visul meu secret era să fiu scriitoare." Unul dintre tipii mai în vârstă s-a întors și i-a zis: „Chiar așa? Pentru că, dacă ai fi vrut să fii scriitoare, ai fi fost scriitoare."

Catherine i-a răspuns: „Cineva cu o mare competență în domeniu mi-a spus că nu am niciun pic de talent." El a întrebat-o cine i-a spus asta, iar ea i-a spus povestea profesorului. El i-a dat cartea lui de vizi-

tă și i-a spus să-l sune dacă avea să scrie ceva. Ea i-a răspuns că nu avea să scrie nimic, la care el a răspuns: „Oh, dar vei scrie."

Ea s-a gândit la asta, s-a dus acasă, a scris o carte și i-a trimis-o. Trei luni mai târziu, el a sunat-o și i-a spus că i-a plăcut și că a trimis manuscrisul agentului lui, care avea s-o sune în jumătate de oră. Agentul a sunat-o și a zis: „Catherine, ești un talent senzațional". Catherine a semnat contractul cu agentul și, după trei săptămâni, avea deja două edituri care se băteau să-i publice cartea. De atunci, Catherine a publicat 33 de cărți, inclusiv *Romancing the Stone* (*Idilă pentru o piatră prețioasă*) și *Jewel of the Nile* (*Giuvaerul Nilului*), amândouă fiind adaptate în ecranizări de mare succes cu Michael Douglas și Kathleen Turner.

Gândește-te la asta un moment: Catherine a pierdut primii 14 ani din ceea ce trebuia să fie o carieră profitabilă și creativă de scriitor pentru că a crezut ce îi spusese profesorul, că nu poate scrie. Nu lăsa pe nimeni niciodată să-ți spună ce anume nu ești în stare să faci. Cu pregătire, hotărâre și muncă grea poți să faci, în cele din urmă, orice îți propui. Ține minte, credințele tale sunt o alegere. Așa că alege să crezi în tine, indiferent de ce anume îți spun alții.

NU ESTE NICIODATĂ PREA TÂRZIU!

Nu este niciodată prea târziu – niciodată prea târziu să o iei de la capăt, niciodată prea târziu să fii fericit.

JANE FONDA
Actriță câștigătoare a Premiului Oscar și un guru în fitness

Una dintre cele mai frecvente scuze pe care le spun oamenii pentru a evita riscul de a începe să-și urmeze visurile este că „Sunt prea bătrân. Este prea târziu pentru mine. Nu am început la timp." Ei bine, asta nu e adevărat. Ia în considerare următoarele.

Julia Child, unul dintre cei mai faimoși maeștri bucătari din istorie, nici măcar nu știa să gătească până la vârsta de 40 de ani, când și-a lansat *The French Chef* (*Maestrul bucătar francez*), emisiunea populară de televiziune, care avea să facă din ea o personalitate, până la vârsta de 51 de ani.

Susan Boyle a fost o amatoare necunoscută până la 48 de ani, când, în primăvara lui 2009, a urcat pe scena concursului *Britain's Got Talent* ridicând publicul în picioare cu „I Dreamed a Dream" din mu-

sicalul *Les Misérables*. De atunci, a înregistrat cinci albume care s-au vândut în peste 19 milioane de exemplare, a primit două nominalizări la Grammy și a ajuns la o avere netă estimată la peste 22 de milioane de lire sterline (37 milioane de dolari).

Ray Kroc avea 52 de ani, după ce și-a petrecut 17 ani ca vânzător de pahare de hârtie și alții 17 făcând comerț ambulant cu o mașinărie care putea să facă cinci milkshake-uri odată, până când i-a întâlnit pe frații McDonald's, care dețineau câteva restaurante grozave de hamburgeri în California, și i-a convins să-l lase să-i ajute să opereze o franciză la nivel național. Șapte ani mai târziu, Ray i-a convins să își vândă acțiunile și apoi a devenit miliardar.

Elizabeth Jolley și-a publicat prima carte la 56 de ani. Într-un singur an a primit 39 de scrisori de respingere, dar în cele din urmă, a publicat 15 romane și patru antologii de povestiri ce au avut mare succes.

Doris Haddock avea 89 de ani în 1999, când a început să parcurgă 5 150 de kilometri între Los Angeles și Washington, D.C. pentru a atrage atenția asupra problemei reformei de finanțare a campaniilor electorale. Bunicuța D., așa cum a devenit cunoscută, parcurgea 16 kilometri pe zi în călătoria ei, bazându-se pe bunătatea străinilor pentru a o adăposti și a-i oferi de mâncare, în cele 14 luni cât a durat maratonul ei. În 2004, la vârsta de 94 de ani, a încercat chiar să câștige un loc în senatul Statelor Unite, devenind astfel candidatul cel mai în vârstă care a participat vreodată la alegerile pentru o funcție publică importantă.

Anna Mary Robertson Moses, cunoscută mai ales ca Bunica Moses, este unul dintre cele mai mari nume în arta populară a Americii, și totuși n-a pus mâna pe o pensulă până la vârsta de 76 de ani. A mai pictat încă 25 de ani, ceea ce a fost suficient de mult pentru a-i permite să vadă cum tablourile pe care le vânduse inițial cu 3 dolari, se vând acum cu peste 10 000 de dolari. Astăzi, unele dintre picturile ei se vând la licitații pentru mai bine de 100 000 de dolari.

În 2007, Nola Ochs, în vârstă de 95 de ani, a absolvit Universitatea de Stat Fort Hays din Kansas, cu o diplomă în istorie, devenind astfel cea mai în vârstă persoană care a obținut o diplomă, doborând Recordul Guinness ce aparținuse până atunci Mozellei Richardson, care și-a luat diploma în jurnalism de la Universitatea din Oklahoma la 90 de ani, în 2004. Trei ani mai târziu, Nola a continuat cu studiile și și-a luat diploma de masterat la 98 de ani, devenind cea mai în vârsta persoană care și-a luat masteratul. La aniversarea de o sută de ani, Nola a început să scrie prima ei carte, *Nola Remembers* (*Nola își amintește*).

Iar apoi, ca și cum ar fi fost vreun fel de nouă competiție, în 2011, Leo Plass a absolvit, la 99 de ani, cu o diplomă de la Universitatea de Est din Oregon, stabilind un record mondial pentru cel mai în vârstă om care să-și ia diploma de colegiu. E clar că niciodată nu e prea târziu să faci ceva.

DE LA PANTOFI DE INFIRMIERĂ LA PANTOFI DE ALERGARE

Când Hellen Klein avea 55 de ani, soțul ei Norm s-a dus la ea și a rugat-o să se antreneze împreună cu el pentru maratonul de 16 kilometri. Ea fuma de 25 de ani și nu alergase un kilometru în viața ei, dar a fost de acord să încerce. Totuși, după două ture de alergat în curtea lor, gâfâind epuizată, nu mai era atât de sigură. Dar a decis să continue, și în fiecare zi alerga o tură în plus. Zece săptămâni mai târziu, a ajuns ultima la maraton, dar a terminat toată cursa de 16 kilometri.

Îmboldită de acest succes, Helen s-a înscris la alte asemenea curse „scurte", dar și-a dat seama că nu a fost binecuvântată cu o viteză uimitoare, așa că a decis să încerce maratoanele mai lungi, unde să alerge mai încet. De atunci a alergat la mai bine de 60 de maratoane și 140 de ultramaratoane. Iată câteva dintre realizările remarcabile ale lui Helen.

La 66 de ani, a alergat la maratoane montane o distanță totală de 160 de kilometri, în 16 săptămâni. În 1991, a traversat statul Colorado în 5 zile și 10 ore, stabilind recordul mondial pentru 500 de kilometri. Ea deține și recordul grupei sale de vârstă pentru cursa de 160 de kilometri. În 1995, la 72 de ani, Helen a alergat 233 de kilometri de-a lungul Saharei și a terminat și maratonul Eco-Challenge de 595 de kilometri, în care a parcurs 57 de kilometri pe cal, a traversat 144 de kilometri printr-o căldură istovitoare în deșert, a străbătut 28 de kilometri prin văile înghețate, pline de apă, ale canioanelor, a mers cu bicicleta pe munte 48 de kilometri, a coborât în coardă 134 de metri de stâncă, a urcat 365 de metri, a vâslit 144 de kilometri pe o plută, a mai urcat 32 de km și, în cele din urmă, a vâslit în canoe 80 de kilometri până la linia de sosire. Deține și recordul mondial la maratonul pentru grupa ei de vârstă între 80 – 85 de ani, terminând maratonul de 41 de kilometri în 4 ore și 31 de minute.

Ține minte că Helen nu mai alergase niciodată până la 55 ani. Povestea ei este dovada că, într-adevăr, nu este niciodată prea târziu.

NU EȘTI NICIODATĂ PREA TÂNĂR CA SĂ ÎNCEPI

Reversul monedei ar fi că mulți oameni se înfrânează spunându-și că sunt prea tineri pentru a începe sau că nu au suficientă experiență ca să-și urmeze visurile. Și asta este o noțiune falsă. Ia în considerare următoarele:Când am vorbit la Conferința Femeilor din California, l-am întâlnit pe tânărul Ryan Ross de 12 ani, pe care presa l-a numit „Micul Trump". La 3 ani, a început o afacere cu ouă în curtea sa. Avea 60 de găini și vindea o duzină de ouă pentru 3 dolari. Făcea 15 dolari pe zi. Când s-a săturat să vândă ouă, și-a început următoarea afacere – o afacere de tuns gazonul. Își taxa clienții cu 20 de dolari pe oră, dar pentru că era prea mic ca să mânuiască o moto-cositoare, plătea alți copii să facă asta pentru 15 dolari pe oră, ceea ce îi dădea un profit de 5 dolari pe oră. Următoarea afacere avea să fie o afacere cu aparate de curățat cu presiune, pentru care cerea 200 de dolari pe oră și plătea pe cineva cu 100 de dolari ca să muncească.

La vârsta de 5 ani, Ryan își investea deja profitul în proprietăți imobiliare din orașul său natal Toronto, din Ontario și Columbia Britanică. La vârsta de 8 ani, deținea șase clădiri și avea o avere netă personală de un milion de dolari. Ryan se implică și în activități caritabile, de pe urma cărora familii din Lumea a Treia primesc hrană și îmbrăcăminte. El mi-a spus că avea să ia prânzul cu adevăratul Donald Trump peste o săptămână.



Împovărat de o stimă de sine scăzută,
Bob şi-a luat o slujbă ca limitator de viteză.

Când Alec Greven avea 9 ani, HarperCollins i-au publicat prima carte *How to Talk to Girls* (*Cum să vobești cu fetele*), care inițial fusese un proiect școlar. După primul an de la publicare, el a apărut în emisiuni ca *The Ellen DeGeneres Show, Late Night with Conan O'Brien* și *The Tonight Show with Jay Leno.* După primele trei luni, cartea a ajuns pe lista de bestselleruri a ziarului *New York Times.* Un an mai târziu, a mai publicat trei cărți: *How to Talk to Moms* (*Cum să vorbești cu mamele*), *How to Talk to Dads* (*Cum să vorbești cu tații*) și *How to Talk to Santa* (*Cum să vorbești cu Moș Crăciun*). La un an după aceea, la doar 11 ani, a publicat *Rules for School* (*Reguli pentru școală*). Cărțile lui sunt acum disponibile în 17 țări.

Și mai e și povestea lui Ryan Hreljac. Când avea 6 ani, a fost șocat să afle despre copiii din Africa, ce trebuiau să meargă kilometri întregi în fiecare zi doar ca să care apă. Așa că Ryan a decis că trebuie să construiască o fântână pentru un sat din Africa. Făcând treburi domestice și vorbind în biserici și școli despre problemele generate de lipsa apei potabile, a putut să strângă suficienți bani pentru a construi prima lui fântână în nordul Ugandei, când a împlinit 8 ani. Hotărârea lui Ryan a dus la crearea organizației Ryan's Well Foundation, care a strâns milioane de dolari și a creat 878 de proiecte pentru infrastructura de apă și 1 120 de closete în 16 țări, făcând accesibilă apa potabilă și salubrizarea pentru mai bine de 823 000 de oameni. Astăzi, la 23 de ani, Ryan și-a terminat studiile de dezvoltare internațională și științe politice la Universitatea King's College din Halifax, pe coasta de est a Canadei, și este încă activ în fundația sa ca orator și membru în consiliu.

Iar când Jaylen Bledsoe avea doar 13 ani, a pus bazele companiei sale de tehnologie, Bledsoe Technologies, specializată pe web design și alte servicii IT. În doi ani, compania lui a crescut de la doar doi angajați la 150 de angajați cu contract și a extins-o la o întreprindere globală, care valorează acum 3,5 milioane de dolari. Sunt foarte puțini adulți care pot să spună că și-au dezvoltat afacerea astfel încât să atingă mai multe milioane de dolari în doar doi ani!

La vârsta de 12 ani, Brianna și Brittany Winner și-au terminat primul lor roman, *The Strand Prophecy* (*Profeția de la malul mării*), care a fost distribuită la nivel național prin Barnes & Noble. Când au ajuns în clasa a zecea, gemenele terminaseră deja patru cărți, un scenariu, un curs de scriere și o carte de benzi desenate. Și bagă de seamă: amândouă sunt dislexice.

SĂ NU CREZI CĂ AI NEVOIE DE O DIPLOMĂ DE LA FACULTATE!

Iată altă statistică ce arată că încrederea în sine este mai importantă decât cunoașterea, instruirea sau școlarizarea. 20% dintre milionarii americani nu au trecut pragul unei facultăți, iar 16 dintre cei 492 de americani listați ca miliardari în 2014 nu și-au luat niciodată diploma de facultate. *Doi dintre ei nu au terminat nici măcar liceul!* Deși educația și o dedicare față de învățare pe tot parcursul vieții sunt esențiale pentru succes, o diplomă formală nu este o necesitate. Asta este adevărat chiar și în lumea înaltei tehnologii a internetului. Larry Ellison, director general executiv la Oracle, a renunțat la Universitatea din Illinois și, în timp ce eu scriam la această carte, el avea o avere de 48 miliarde de dolari. Mark Zuckerberg a renunțat la Harvard după ce a fondat rețeaua Facebook, iar acum are o valoare netă de 28 de miliarde de dolari. Și Bill Gates a renunțat la Harvard și, mai târziu, a fondat Microsoft. Astăzi este considerat de *Forbes* unul dintre cei mai bogați oameni din lume, cu o avere netă de peste 76 de miliarde de dolari.

Chiar și fostul vicepreședinte Dick Cheney a renunțat la facultate. Când îți dai seama că vicepreședintele, câțiva dintre cei mai bogați oameni din America și mulți alți actori de filme, cu averi de 20 de milioane de dolari, precum și mulți dintre cei mai buni muzicieni și sportivi au renunțat cu toții la facultate, este clar că poți începe să îți creezi o viață de succes de oriunde.[1]

CE CRED ALȚII DESPRE TINE NU ESTE TREABA TA

Trebuie să crezi în tine când nimeni altcineva nu o face. Asta te face un învingător.

VENUS WILLIAMS
Sportivă olimpică medaliată cu aur și campioană la tenis

Dacă ar fi o condiție a succesului ca ceilalți să creadă în tine și în visul tău, majoritatea dintre noi nu ar mai realiza nimic. Trebuie să-ți bazezi deciziile pe ceea ce vrei *tu* să faci, pe obiectivele și dorințele

[1] Din „Some Billionaires Choose School of Hard Knocks" (*Unii miliardari aleg școala dură a vieții*), 29 iunie 2000; Forbes.com, Topul 400 Forbes al celor mai bogați oameni din America pe anul 2003. Statisticile au fost revizuite pe baza ediției din 2003 a Topului 400 Forbes al celor mai bogați oameni din America; lista miliardarilor care au renunțat la facultate, disponibilă pe Wikipedia – nota autorului.

tale – nu pe obiectivele, dorințele, opiniile, judecățile părinților, prietenilor, soțului, copiilor și colegilor de serviciu. Nu te mai îngrijora în legătură cu ce cred alți oameni despre tine și urmează-ți inima.

Îmi place regula de 18/40/60, propusă de Dr. Daniel Amen: Când ai 18 ani, te îngrijorează tot ce cred ceilalți despre tine. Când ai 40, nu-ți pasă nici cât negru sub unghie de ce cred ceilalți despre tine. Când ai 60, îți dai seama că nimeni nu se gândise deloc la tine.

Surpriză, surpriză! În majoritatea timpului, nimeni nu se gândește deloc la tine! Oamenii sunt prea preocupați cu grijile din viața lor, și chiar dacă se gândesc puțin la tine, se întreabă ce gândești tu despre ei. Gândește-te – tot timpul pe care-l irosești îngrijorându-te în legătură cu ce ar putea gândi alți oameni despre ideile tale, obiectivele tale, hainele tale, părul tău și casa ta ar putea fi folosit mult mai bine dacă te vei concentra pe realizarea lucrurilor care vor duce la împlinirea obiectivelor *tale.*

PRINCIPIUL

6

UTILIZEAZĂ LEGEA ATRACȚIEI

Ceea ce radiezi prin gândurile, sentimentele, imaginile mentale și cuvintele tale este ceea ce atragi în viața ta.

CATHERINE PONDER
Autoare a cărții *The Dynamic Laws of Prosperity* (*Legile dinamice ale prosperității*)

Una dintre cele mai puternice forțe din univers ne înconjoară, ne afectează și poate fi utilizată pentru un impact pozitiv asupra viitorului nostru. Ca și gravitația, nu poate fi pornită sau oprită după bunul plac. Și, ca și gravitația, putem alege fie să ne luptăm cu ea, fie să-i exploatăm imensele beneficii – așa cum fac oamenii de succes.

Vorbesc despre *Legea Atracției.*

Timp de secole, majoritatea oamenilor nu știa că aceasta există până când, în 2006, au fost lansate filmul documentar și cartea numite *The Secret* (*Secretul*), în care apar colegii mei și cu mine, în rolul profesorilor acestei legi puternice. Am utilizat, de-a lungul vieții și în mod conștient Legea Atracției pentru a-mi crea succesul personal și în afaceri. Interesant este cum practicile-cheie pentru exploatarea acestei puteri sunt similare cu multe dintre principiile și practicile pe care le citești în această carte, *Principiile succesului* – comportamente cum ar fi să îți asumi 100% responsabilitatea pentru urmările din viața ta, să crezi că este posibil, să vizualizezi rezultatele dorite, să îți creezi un panou al viziunii, să repeți afirmațiile, să acționezi ca și cum lucrurile s-ar fi întâmplat deja, să menții o așteptare pozitivă, să practici iertarea, să meditezi, să practici aprecierea ieșită din comun și să dezvolți o conștiință pozitivă asupra banilor.

De vreme ce *Secretul* și Legea Atracției au devenit o parte atât de importantă din cultura noastră, haideți să ne luăm câteva momente pentru a descoperi ce este, cum funcționează și – cel mai important – cum poți să o utilizezi pentru a-ți crea viața și rezultatele pe care le vrei.

În forma sa de bază, Legea Atracției spune *Vei atrage lucrurile la care te gândești, despre care vorbești, în care crezi cu putere și pe care le simți intens.*

De-a lungul istoriei, cele mai mari minți și cei mai mari învățători spirituali ne-au arătat acest adevăr. Ia în considerare următoarele:

- „Toate câte cereți, rugându-vă, să credeți că le-ați primit și le veți avea." (Marcu 11, 24)
- „Tot ceea ce suntem este rezultatul a ceea ce am gândit." (Buddha)
- „Omul nu este decât rodul gândirii sale. El devine ce gândește." (Gandhi)
- „Imperiile viitorului sunt imperiile minții." (Winston Churchill)
- „Devenim ceea ce gândim în fiecare zi." (Ralph Waldo Emerson)
- „Până nu vei face din inconștient conștient, el îți va dirija viața și îi vei spune destin." (Carl Jung)

Toți acești mari gânditori cunoșteau puterea pe care gândurile noastre o au asupra vieții – de la impactul asupra a ceea ce avem, până la crearea a tot ce trăim, chiar până la a hotărî locul nostru în lume. Cum pot aceste simple gânduri să controleze atât de multe aspecte ale vieții noastre?

PENTRU CĂ GÂNDURILE NOASTRE SUNT ALCĂTUITE DIN ENERGIE, ELE POT AVEA IMPACT ASUPRA LUMII NOASTRE FIZICE

Astăzi, oamenii de știință știu că tot ce se găsește în univers este alcătuit din energie. Aceasta este valabil atât pentru obiectele fizice, cât și pentru cele non-fizice. Bineînțeles, chimia elementară ne spune că obiectul fizic, cum ar fi o clădire, un copac sau această carte, este alcătuit din miliarde de atomi individuali – mici fascicule de energie, care interacționează și creează legăturile ce iau multe forme, ca apa, metalele, plantele, solul, plasticul, celuloza și alte materiale brute utilizate în fabricarea obiectelor fizice.

Obiectele non-fizice – inclusiv gândurile – sunt și ele alcătuite din energie și, astfel, pot crea și ele legături, și pot interacționa cu aspecte și obiecte din lumea noastră fizică. Este bine-cunoscut, de exemplu, faptul că undele noastre cerebrale (adică gândurile noastre) sunt o

formă de energie intensă, ce poate fi detectată cu ușurință de echipamentele medicale standard – și care poate interacționa cu lumea noastră fizică, așa cum o face orice altă formă de energie.

Ce vreau să spun prin „interacționează cu lumea noastră fizică”?

Ei bine, te-ai gândit vreodată la un prieten îndepărtat, iar el să te sune doar peste câteva minute? Ai condus vreodată pe autostradă întrebându-te dacă nu cumva vei lua amendă pentru depășirea vitezei – ca apoi să vezi girofarurile roșii în oglinda retrovizoare? Acestea sunt undele tale cerebrale, care interacționează cu realitatea fizică. Din fericire, este posibil să utilizezi gândurile pe care le ai pentru a stimula și rezultate pozitive. Dacă ți-ai dorit ceva foarte intens timp de câteva luni, doar ca apoi să primești acel lucru subit și prin mijloace neașteptate – sau dacă te afli într-o situație în care ți-a fost oferit – tot gândurile, intenția și dorința ta au fost cele care au avut impact asupra experienței tale.

Lumea, așa cum am creat-o noi, este un proces al gândirii.
Nu poate fi schimbată fără să ne schimbăm gândirea.

ALBERT EINSTEIN
Fizician câștigător al Premiului Nobel

Albert Einstein a studiat acest fenomen în 1935, când a făcut experimente cu *mecanica cuantică* – ideea potrivit căreia activarea energetică a unei particule dintr-o parte a universului creează o reacție instantanee într-o particulă „parteneră” din cealaltă parte a universului. Brian Greene, profesor la Universitatea din Columbia, explică astfel: „Conform teoriei cuantice și numeroaselor experimente care adeveresc predicțiile sale, conexiunea cuantică dintre două particule poate persista, *chiar dacă acestea se află în părți opuse ale universului.*” Cu alte cuvinte, ce se petrece aici se poate îmbina cu ceva ce se petrece dincolo.[1]

Un număr de alte experimente documentate au dovedit că gândurile pot călători rapid prin spațiu și că fie pot fi interceptate de ceilalți, fie pot avea impact asupra materiei. Cartea *Thoughts Through*

---

[1] Brian Greene este profesor de fizică și matematică la Universitatea din Columbia. Cartea sa *The Fabric of the Cosmos* (*Țesătura Cosmosului*) a stat la baza unui miniserial din cadrul programului NOVA al televiziunii publice (PBS) – nota autorului.

Space (*Gânduri prin spațiu*[2]) relatează un experiment din 1973, efectuat de Sir Hubert Wilkins, exploratorul arctic, și Harold Sherman – care studia puterile minții și era demult interesat de comunicarea dintre mințile umane. Experimentul a început când un grup de aviatori ruși s-a prăbușit cu avionul pe o banchiză în Alaska, la Polul Nord. Guvernul rus i-a încredințat lui Sir Hubert Wilkins misiunea să organizeze și să conducă o căutare aeriană în regiune pentru a-i găsi și salva – dacă mai erau în viață.

Aflându-se în New York înainte de plecare, Sir Hubert s-a întâlnit cu Harold Sherman și – observând o oportunitate neobișnuită de a testa comunicarea dintre minți – au decis să colaboreze pentru un experiment de șase luni. S-au înțeles ca Wilkins, odată ce va porni în expediția sa (fiind un experiment separat de misiunea de salvare) să-i transmită lui Sherman, aflat la New York, „mesaje gândite" în perioade de timp prestabilite. Amândoi bărbații trebuiau să țină o evidență scrisă a fiecărei ședințe, Wilkins notându-și gândurile ca „emițător" și Sherman înregistrându-și impresiile mentale în rolul de „receptor". Ambele evidențe scrise trebuiau date în mod regulat unor terțe persoane, astfel încât rezultatele să nu poată fi modificate ulterior.

Când Wilkins s-a întors în Statele Unite, la capătul expediției sale, și a arătat jurnalul său cu mesajele gândite trimise lui Sherman, o proporție uimitoare de 80% dintre „citiri" erau exacte – dovedind faptul că mesajele gândite erau trimise și primite cu succes la peste 4 000 de kilometri!

Un experiment mai recent condus de astronautul Edgar Mitchell, în timpul misiunii sale Apollo 14 din 1971, a stabilit că gândurile puteau călători la cel puțin o distanță de 384 400 de kilometri – distanța de la Pământ la Lună. În timp ce se afla în spațiul cosmic, Mitchell, care are doctoratul în științe, a transmis telepatic un mesaj unui grup de patru persoane de pe Pământ. Trei dintre acestea au primit mesajul corect. Conform relatării, unul dintre cei cărora i-a transmis mesajul era Olof Jönsson, inginer și psihist, care locuia în Chicago. În momente prestabilite, din interiorul capsulei sale spațiale, Mitchell a ordonat niște cartonașe, ce reprezentau diferite simboluri cum ar fi o cruce, o stea, un val, un cerc și un pătrat – iar Jönsson încerca să-și imagineze cartonașele necunoscute de la 384 400 de kilometri. Jönsson nu doar că le-a nimerit pe toate, dar a văzut și ordinea corectă.

---

[2] *Thoughts Through Space* (*Gânduri prin spațiu*) de Sir Hubert Wilkins și Harold Sherman (Charlottesville, VA, Hampton Road Publishing, 2004) – nota autorului.

O mulțime de oameni de știință au produs mii de articole științifice, oferind o dovadă evidentă că gândurile sunt capabile să afecteze profund toate aspectele vieții noastre. Ca observatori și creatori, noi refacem lumea în fiecare moment. Fiecare gând pe care-l avem, fiecare judecată pe care o facem, oricât de inconștientă, are un efect.

LYNNE McTAGGART
Autoare a cărților *The Field* (*Câmpul*[*]), *The Intention Experiment* (*Experimentul intenției*[**]) și *The Bond* (*Legătura*)

Astăzi, oamenii de știință au avansat nu doar în studierea transmiterii gândurilor, ci și în fizica *entanglementului bio-fizic*[***] – descoperind cum să exploatăm aceste conexiuni ale energiei pentru a obține rezultatele dorite în realitatea noastră fizică.

Deși *Secretul* și Legea Atracției au avut de-a lungul timpului criticii lor, eu cred că umanitatea abia acum începe să înțeleagă puterea gândului și teoria *entanglement*-ului – faptul că mintea noastră este la propriu „cuplată" energetic cu universul fizic și, astfel, poate activa universul pentru a transmite orice se află în mintea noastră.

LEGEA ATRACȚIEI SE BAZEAZĂ PE FAPTUL CĂ TOTUL ESTE ÎNTR-O STARE CONSTANTĂ DE VIBRAȚIE

Un alt fapt în bună măsură cunoscut de oamenii de știință este că Pământul – și tot ce se află pe Pământ, inclusiv tu – vibrează la o frecvență specifică, unică pentru acel obiect sau persoană. De la cea mai mică particulă atomică la cel mai înalt zgârie-nori, tot ce a fost vreodată creat este într-o stare constantă de vibrație – la propriu, într-o mișcare energetică.

Oamenii de știință știu și că frecvența vibrațională a Pământului poate fluctua în cazuri de energie intensă – nu doar în zonele cu vreme extremă, *ci și în preajma evenimentelor globale, cum ar fi atacurile*

---

* Carte apărută în limba română la Editura Adevăr Divin, București, 2009 (n. red.).
** Carte apărută în limba română la Editura Adevăr Divin, București, 2010 (n. red.).
*** Sensul de bază al cuvântului *entanglement* înseamnă „încâlcire/amestec/încurcătură". În contextul dat, neologismul din engleză a fost preluat ca atare în limba română, fiind intraductibil. *Entanglement*-ul este un fenomen cuantic în care stările cuantice ale mai multor obiecte sau particule elementare diferite sunt „cuplate" între ele (n. trad.).

teroriste, dezastrele naturale și alte situații cu emoții umane intense. Nu este un efort prea mare să îți dai seama că – prin emoțiile noastre intense – și noi putem să ridicăm, să coborâm și chiar să ne potrivim cu frecvența vibrațională a obiectelor, situațiilor, experiențelor și oamenilor pe care dorim să-i atragem în viața noastră. De fapt, unul dintre preceptele principale ale Legii Atracției este că nivelul de frecvență vibrațională și fluxul energiei sunt controlate de gând. Prin gândurile tale deliberate, poți să intri în armonie vibrațională cu (și să atragi) orice vrei. Așa cum spunea autoarea de bestsellereruri Lynne McTaggart, *Acolo unde se duce atenția, se revarsă energia. Acolo unde se duce intenția, se revarsă energia.*[3]

Secretul se concentrează foarte mult asupra modului în care poți să utilizezi puterea intenției – adică gândul deliberat – pentru a manifesta ce anume vrei în viață. Este un proces în trei pași: cere, crede și primește.

PASUL UNU: CERE CE VREI, NU CE NU VREI

În fiecare zi, trimiți cereri către univers – precum și spre mintea ta subconștientă – sub forma gândurilor: la propriu, la ce te gândești, despre ce citești, despre ce vorbești și spre ce îți îndrepți atenția. Toate acestea includ cărțile și revistele pe care le citești, emisiunile de televiziune și filmele la care te uiți, e-mailurile la care răspunzi, website-urile pe care le vizitezi, blogurile pe care le citești și muzica pe care o asculți. Din păcate, majoritatea acestor gânduri sunt aleatorii, contradictorii, non-productive și cu siguranță nu sunt deliberate – ele se întâmplă fără conștientizarea sau intenția noastră.

Mai rău de atât, trimitem cereri negative universului când ne criticăm, când ne plângem, când ne concentrăm pe lipsa abundenței din viața noastră. În mod similar, atunci când învinuiești pe cineva, cauți vină sau judeci pe cineva sau ceva, tu te concentrezi pe o experiență negativă pe care nu o vrei. Același lucru este adevărat și atunci când îți faci griji. Deseori mă refer la îngrijorare ca la o stabilire negativă de obiective. Creezi în mintea ta imagini ale lucrurilor pe care nu le vrei.

Pentru că Legea Atracției spune că vei atrage în viața ta orice lucru căruia îi dai energia, concentrarea și atenția ta – dorită sau nedorită

---

[3] Pentru a afla mai multe despre puterea intenție, citește *The Intention Experiment: Using Your Thoughts to Change Your Life and the World* (*Experimentul intenției: utilizarea gândurilor tale pentru a-ți schimba viața și lumea*) de Lynne McTaggart (New York, Atria Books, 2008) – nota autorului.

– trebuie să devii mai prudent cu modul în care gândești și simți. Legea Atracției afirmă, de asemenea, că fiecare gând sau sentiment pe care îl oferi poartă în el frecvență vibrațională – la care universul reacționează oferindu-ți mai mult în funcție de vibrațiile pe care le trimiți. Universul nu ține cont dacă ceea ce ceri este bun sau rău pentru tine; el pur și simplu răspunde vibrației tale.

Problema este că, în majoritatea timpului, nu ești conștient de vibrația pe care o oferi. Tu reacționezi pur și simplu la lucrurile din afara ta – evenimente curente, știri, felul cum se poartă oamenii cu tine, bursa de valori, cât de mulți bani faci, ce note iau copiii tăi la școală și dacă echipa „ta" câștigă sau nu. Reacționezi simțindu-te pozitiv sau negativ. Din păcate, atunci când reacționezi în mod inconștient la ceea ce se întâmplă în jurul tău – fără să oferi gânduri deliberate despre ceea ce vrei pe viitor – poți rămâne „blocat" în starea ta pentru totdeauna. De aceea viața majorității oamenilor pare să nu se schimbe niciodată. Ei rămân blocați într-un ciclu de recreare a aceleiași realități iar și iar, pentru că universul răspunde cu fidelitate vibrației negative pe care oamenii o trimit.

Compară asta cu faptul de a oferi în schimb gânduri pozitive – exaltare, entuziasm, pasiune, fericire, veselie, iubire, apreciere, abundență, prosperitate, relaxare și pace. Acestea sunt gândurile care dau vibrații pozitive. Dimpotrivă, dacă te simți plictisit, neliniștit, îngrijorat, confuz, trist, singur, rănit, furios, resentimentar, vinovat, dezamăgit, frustrat, copleșit, stresat sau deprimat, atunci oferi vibrații negative.

Legea Atracției reacționează în ambele cazuri și îți aduce mai mult din ceea ce vibrezi. Asta este șocant pentru majoritatea oamenilor. Faptul de a afla că viața pe care o trăiesc acum este rezultatul gândurilor și vibrațiilor pe care le-au oferit este ceva revoluționar. Chiar și mai incitant de atât este să afli că, pentru a-ți crea viitorul visurilor tale, este nevoie doar să îți schimbi gândurile și vibrațiile de azi înainte.

Cum te-ai simți dacă ai avea deja acele lucruri și experiențele stilului de viață pe care îl vrei – slujba perfectă, relația perfectă, călătorii în jurul lumii, suma de bani pe care o vrei?

Începe să îți creezi cu intenție viitorul

Pentru a avea mai multă intenție legată de gândurile pe care le oferi universului, va trebui să decizi ce anume vrei – dar să exersezi și trăirea acelor emoții pe care le vei avea atunci când se va întâmpla

acest lucru.[4] Poate vrei să îți schimbi cariera, să te muți în altă parte, să câștigi un premiu important pentru cariera ta, să ai propria emisiune de televiziune sau să te vindeci de o boală gravă. Cum te-ai simți odată ce ai „ajunge” la obiectivul tău? Ce-ai face pe parcursul zilei? Cu cine ți-ai petrece timpul?

Cu cât te concentrezi mai mult pe, și vorbești despre, ceea ce vrei CU ADEVĂRAT (în loc să vorbești despre ce nu vrei), cu atât mai repede îți vei manifesta visurile și obiectivele. Gândește-te la mintea ta ca la un sistem GPS, asemănător cu cel de pe telefonul tău inteligent sau cu cel din mașină. Cu fiecare imagine pe care o vizualizezi, „oferi” și mai mult destinația spre care vrei să mergi. De fiecare dată când îți exprimi preferința pentru ceva, îți exprimi o intenție. O masă la fereastră, locuri în față la o conferință, bilete la clasa întâi, o cameră cu vedere la ocean, o relație plină de iubire – toate aceste imagini și gânduri trimit cereri spre univers.

Utilizează cuvinte care concentrează universul asupra a ceea ce vrei

Bineînțeles, modul în care declari obiectivele tale este foarte important în acest proces al concentrării. În loc să spui *Vreau să scap de datorii* – ceea ce ține mintea concentrată asupra datoriei pe care o ai acum – spune *Trăiesc o viață a abundenței și bogăției.* Cuvinte ca acestea te mențin într-o stare pozitivă a gândirii.

În mod similar, fii atent când vorbești cu alți oameni despre situația ta curentă. A vorbi despre „cum stau lucrurile” și a descrie ce se întâmplă în „realitatea curentă” creează de fapt mai mult din acest lucru în viitor. Gândindu-te la și verbalizând opinii despre situația ta curentă, îți *prescrii* de fapt viitorul, și nu doar *descrii* prezentul.

Diferența dintre aceste două lucruri mi-a fost revelată în mod impresionant acum câțiva ani, când Mark Victor Hansen și cu mine am zburat la New York pentru a primi o stea pe Ardath Rodale Hall of Fame, în semn de recunoaștere pentru impactul pozitiv al cărților noastre din seria *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*). În timpul zborului spre New York, am stat lângă un bărbat care și-a petrecut tot drumul vorbind despre cât de îngrozitoare este lumea – guvernul, economia, infracționalitatea, corupția, poluarea și despre cât de nerecunoscători și de scăpați de sub control sunt adolescenții, și așa mai departe. Era un om nefericit.

---

[4] Pentru a te ajuta să decizi ce vrei, vezi Principiul 3: „Decide ce vrei”. Pentru a afla mai multe despre exersarea emoției bucuriei și satisfacției de a avea, a fi și a face ce dorești, vezi Principiul 12: „Poată-te ca și cum” – nota autorului.

Dar când eu și cu Mark am ieșit să luăm cina după ceremonia de decernare a premiilor, vorbeam doar despre cât de minunate erau lucrurile care ni se întâmplau – succesele noastre recente, proiectele la care lucram, cum ne puteam ajuta unul pe celălalt, cu cine doream să ne facem reciproc cunoștință, recentele informații pe care le aveam, cât de recunoscători eram și toate celelalte lucruri pozitive din viața noastră.

A avea o viziune pozitivă, a utiliza limbajul gândirii în perspectivă și a fi într-o stare de așteptare a lucrurilor bune care vin în viața ta este cea mai bună modalitate de a „cere" universului să-ți trimită exact acele lucruri, oameni și experiențe.

Înlocuiește imaginile și gândurile negative cu unele pozitive

Așa cum poți să-ți scrii scenariul vieții pe care o vrei, poți să împiedici lucrurile pe care *nu le vrei*, negândindu-te la ele. Ori de câte ori vezi lucruri pe care nu le vrei, ia decizia conștientă să nu te gândești la ele, să nu scrii despre ele, să nu vorbești despre ele, să nu le opui rezistență sau să nu te alături grupurilor care se concentrează asupra lor.

Ori de câte ori te surprinzi îngrijorându-te sau concentrându-te pe lipsuri, înlocuiește rapid aceste gânduri negative cu imagini, sentimente și emoții ale persoanei tale care se bucură de ceea ce *vrei cu adevărat.* Există visarea cu ochii deschiși intenționată – o utilizare minunată a puterii vizualizării (ceva ce voi discuta mai pe larg în Principiul 11).

Ori de câte ori ajungi să te judeci pe tine însuți – sau pe altcineva, sau altceva – trebuie să înțelegi că te concentrezi pe ceea ce nu vrei. Ia măsuri cu privire la schimbarea modului tău de a gândi. Cel mai important discurs al liderului pentru drepturi civile Martin Luther King nu s-a numit „Am o plângere" –, ci s-a numit „Am un vis". Și când Maica Tereza a fost întrebată de ce nu a participat la proteste anti-război, a răspuns: „Nu voi face asta niciodată, dar de îndată ce veți organiza o adunare pro-pace, voi fi acolo". Acești mari lideri știau că faptul de a fi împotriva unui lucru – faptul de a te concentra pe împotrivirea față de acesta – creează doar mai mult din acel lucru.

Iată de ce meditația, grija și atenția sunt atât de importante.

Vei deveni mai puternic în a crea ce *vrei cu adevărat* atunci când te vei concentra cu toată atenția asupra gândurilor și le vei monitoriza. Înlocuiește gândurile negative, care produc sentimente de resemnare, lipsă de speranță, depresie, vină, frică și furie cu gânduri mai

pozitive, care produc sentimente de fericire, mulțumire, iubire, acceptare, speranță, pace și bucurie.

Cere ce vrei. Apoi lasă universul să-și facă griji despre cum să primești acel lucru.

Așa cum am menționat în Principiul 3: „Decide ce vrei”, singura ta treabă este să te concentrezi asupra a ceea ce vrei. Nu îți face griji despre cum vei primi acel lucru. Asta e treaba universului și – după după cum vom vedea –, este fenomenal de priceput să alinieze oamenii, situațiile, banii, resursele și alte lucruri necesare pentru a-ți îndeplini obiectivele dorite.

Trebuie să ai mai multă intenție și să decizi exact ce anume vrei. Concentrează-te asupra gândurilor tale. Ele vor atrage oamenii, lucrurile, experiențele care se vor potrivi cu conținutul și vibrația gândurilor tale.

Ca și sistemul GPS pe care l-am menționat mai devreme, atunci când îți prezinți obiectivele universului și tehnologiei lui puternice, vei fi surprins și uimit de ce îți va oferi. Iată unde se întâmplă cu adevărat magia și miracolele. Este valabil atât pentru creștini, cât și pentru oameni de alte religii, care sunt dispuși să-și încredințeze visurile, temerile și dorințele în mâna lui Dumnezeu.

„Căci gândurile Mele nu sunt ca gândurile voastre și căile Mele ca ale voastre, zice Domnul. Și cât de departe sunt cerurile de la pământ, așa de departe sunt căile Mele de căile voastre” (Isaia 55, 8 – 9).

PASUL DOI: CREDE CĂ VEI PRIMI CEEA CE VREI, APOI TRECI LA ACȚIUNE

Intențiile noastre atrag elementele, forțele, evenimentele, situația, circumstanțele și relațiile necesare pentru a aduce la îndeplinire rezultatul avut în vedere. Nu este nevoie să ne implicăm în detalii – de fapt, faptul de a încerca prea tare poate să se întoarcă împotriva noastră. Lasă inteligența nelocalizată să sincronizeze acțiunile universului pentru a îndeplini intențiile tale pentru tine.

DEEPAK CHOPRA

Medic, orator, autor al cărții *The Seven Spiritual Laws of Success* (*Cele șapte legi spirituale ale succesului**)

* Carte apărută în limba română la Editura Mix, București, 2011 (n. red.).

Ce înseamnă pentru tine *să crezi* că vei obține ce vrei? Înseamnă să menții o așteptare pozitivă, să îți petreci ziua în certitudine – știind că ți-ai încredințat viitorul unor puteri superioare ție.

Înseamnă să decizi cu convingere că ceea ce vrei *se va întâmpla fără nicio îndoială.*

Asta nu este întotdeauna ușor. Mulți oameni au credințe limitative, care îi împiedică să aibă parte de abundență și fericire în viața lor. Dacă asta te descrie și pe tine, trebuie să înțelegi că, mai întâi de toate, trebuie să-ți schimbi credințele limitative în gânduri potrivit cărora meriți, ești vrednic, demn de a fi iubit și dorit, ești capabil – precum și suficient de deștept, suficient de puternic, suficient de atrăgător, suficient de bogat, suficient de bun și „suficient de" în orice alt lucru care contează pentru tine. Am scris o strategie simplă în Principiul 33: „Depășește-ți credințele limitative", care să te ajute să elimini acele credințe care te țin pe loc. Și dacă e nevoie să-ți transformi criticul intern în *coach* intern, vezi Principiul 32 pentru modalități de a depăși gândurile negative, care pot să-ți blocheze așteptarea pozitivă, atât de decisivă pentru funcționarea Legii Atracției.

Bineînțeles, odată ce crezi că vei primi ce vrei, a doua parte a ecuației este să treci la acțiune. A trece la acțiune pentru a crea rezultatele dorite îți *afirmă credința* că ceea ce vrei este la îndemână. Îți satisface așteptările.

Unele dintre acțiunile pe care le vei întreprinde sunt ceea ce eu numesc „acțiuni evidente" – cum ar fi să te înscrii la cursurile de biochimie și anatomie, dacă obiectivul tău este acela de a deveni doctor sau să-ți schimbi dieta, dacă obiectivul tău este să pierzi în greutate. Nu e nevoie să aștepți ca universul să-ți ofere un set de circumstanțe – este evident ce trebuie să faci, iar acele oportunități îți sunt deja disponibile.

Apoi există ceea ce eu numesc „acțiunile inspirate". Acestea sunt acțiunile pe care le întreprinzi atunci când primești călăuzire internă, o remarcă intuitivă, un presentiment sau un instinct – ca atunci când reacționezi la un gând aleatoriu, cum ar fi *Nu știu de ce, dar simt nevoia să îmi sun colegul de cameră de la colegiu* sau *Simt o nevoie puternică de a participa la acea conferință.* Mulți oameni, în timpul vizualizării sau meditației lor, țin aproape de ei o foaie și un creion pentru a capta aceste idei. În majoritatea timpului, nu vei vedea planul în ansamblul lui. Dar cu o credință suficient de puternică, poți să avansezi și să acționezi oricum, fiind atent la următorii pași de acțiune care vor apărea.

EA ȘI-A URMAT INSPIRAȚIA

Prin gând, lucrul pe care îl vrei îți este adus; prin acțiune, îl primești.

WALLACE D. WATTLES

Autor al cărții *The Science of Getting Rich* (*Știința de a te îmbogăți**)

Când Jeanette Maw avea patru luni de când se angajase la o mare bancă națională, ca reprezentantă de vânzări a planurilor de economisire pentru pensie, conducerea a anunțat că dacă echipa de vânzări nu avea să răstoarne curând situația și nu avea să producă rapid niște cifre de vânzări impresionante, toți aveau să fie dați afară.

Până în acel moment, urmaseră cu toții niște pași prestabiliți pentru a face vânzarea – să telefoneze de un anumit număr de ori pe zi, să stabilească un anumit număr de întâlniri săptămânale și să utilizeze o anumită listă de răspunsuri pentru potențialele obiecții.

Acestea erau strategiile de vânzare care fuseseră încercate și se dovediseră bune de multe ori, însă pentru alții, nu pentru echipa lor. Și acum echipa petrecea prea mult timp încercând să descopere ce era greșit, a cui vină era și de ce lucrurile nu funcționau.

După ce au aflat că slujbele lor erau în pericol dacă nu aveau să producă rezultate cât mai repede, Jeanette a decis să renunțe la strategiile obișnuite și la foaia cu scenariul prestabilit, și să încerce altceva.

Și-a amintit că auzise despre o tehnică de scris în jurnal, ce recomanda să scrii o pagină pe zi despre ce anume vrei ca și cum ai avea deja acel lucru, iar în momentul în care vei ajunge la capătul jurnalului, vei avea deja ce vrei. Jeanette nu avea prea mult timp, așa că a făcut rost de cel mai mic caiet pe care l-a găsit, unul de aproape 25 de pagini. I-a luat aproape 2 minute să completeze prima pagină.

A scris despre cât de entuziasmați erau potențialii clienți când vorbeau cu ea. Despre cât de mult le plăcea produsul ei și că abia așteptau ca ea să-l implementeze. A scris despre comunicarea excelentă și instantanee pe care o simțea și despre cum produsul oferit chiar era soluția perfectă pentru compania lor.

După ce și-a scris prima pagină în jurnal, s-a întrebat ce lucru simte că ar fi bine să facă acum. Răspunsul a fost: „Prânzul!"

---

* Carte apărută în limba română cu titlul *Știința de a deveni bogat* la Editura Curtea Veche, București, 2007 (n. red.).

Nu mai luase un prânz adevărat din prima ei zi la serviciu. Până atunci, ora ei de „prânz" însemna să alerge până în capătul holului, la automatul cu sendvișuri. Apoi să fugă înapoi la biroul ei și să mănânce alimente nesănătoase între apelurile pe care le dădea proprietarilor de afaceri.

În această zi, însă, și-a urmat călăuza internă și a decis să ia un prânz mai bun. A simțit că e de-a dreptul un lux să iasă din clădire, să stea la o masă afară și să se bucure de mâncarea ei grecească favorită, într-o zi de primăvară. După ce a savurat mâncarea delicioasă, și-a pus picioarele pe masă și a aruncat firimiturile de *pitta* vrăbiilor din apropiere.

Când s-a simțit gata pregătită, s-a întors agale la birou. În lift, în drum spre biroul ei, un necunoscut s-a prezentat și a întrebat-o cine este. „Sunt Jeanette și lucrez la bancă, unde vând planuri de economisire pentru pensie micilor companii."

El nu-și putea crede urechilor! A insistat ca ea să-l urmeze în birou, unde i-a arătat pe masă un maldăr de oferte de planuri de economisire pentru pensie, primite de la diferiți furnizori. I-a spus că nu reușise să le dea de capăt și că habar nu avea că banca ei vinde planuri de economisire pentru pensie micilor companii. Ea i-a povestit despre vânzare. El era în culmea fericirii. Era exact ce dorea. A întrebat-o cât de repede putea să rezolve lucrurile pentru compania lui.

Puțin uluită, ea l-a lăsat să-i facă cunoștință cu directorul lui de la Resurse Umane. L-a instruit pe director să semneze cât mai repede toate actele de care avea nevoie Jeanette. Voia planul pus la punct imediat!

La nici două ore de când își scrisese prima pagină în jurnal, ea trăia deja un succes uimitor. Colegii ei și cu directorul au fost la fel de uimiți. Așa ceva nu se mai întâmplase până atunci.

Jeanette a pus rezultatul fericit pe seama faptului că renunțase la acțiunile despre care directorul „presupunea că" trebuie făcute și, în schimb, a făcut ceea ce „îi dădea o stare de bine".

TREBUIE SĂ ȘTII CÂND SĂ TRECI LA ACȚIUNI INSPIRATE

Așa cum Legea Atracției funcționează cu privire la obiectivele tale, tot astfel vei descoperi că numeroase idei, strategii și inspirații vor veni în conștientizarea ta. Acestea pot fi momente de revelație, care apar în timpul vizualizării sau meditației. Uneori, oportunitatea va apărea sub forma unui apel telefonic neașteptat sau a unei noi cunoștințe,

care îți dă detalii despre o „mare ocazie”. Alteori, poate fi o tranzacție monetară neobișnuită, o bonificație sau alte stimulente financiare, care îți aduc banii de care ai nevoie pentru a face primul pas spre obiectivul tău. Totuși, poate fi doar un impuls, o idee inspirată sau o strategie care îți vine brusc în minte și pe care o și notezi.

Eu le numesc *idei inspirate.* Nu sunt idei aleatorii pe care ai dori să le încerci sau strategii despre care crezi c-ar funcționa. Sunt abordări la care nu te-ai gândit niciodată înainte și care ți-au venit în minte datorită faptului că folosești Legea Atracției.

Indiferent de ceea ce se ivește, sarcina ta este să recunoști aceste oportunități drept ceea ce sunt, apoi să acționezi cât timp energia asociată lor este în favoarea ta. Nu este suficient doar să gândești pozitiv. Când apare o șansă, trebuie să treci la acțiune.

Când Janet Switzer a dorit să-și vândă cartea *Instant Income* (*Venit instantaneu*), imediat după ce *Principiile succesului* a fost lansată prima oară, ea și-a stabilit intenția de a primi un contract de publicare cu un editor proeminent din New York, apoi a petrecut câteva zile scriind o propunere de carte elaborată – știind cu certitudine că va apărea o oportunitate de a trece la acțiune. În două săptămâni, Janet a primit un telefon de la fostul președinte și director general executiv al companiei Time Warner Book Group, care se pensionase recent și pusese bazele propriei agenții literare. Un prieten i-a menționat proiectul lui Janet, și el a sunat-o imediat ca să discute posibilitatea de-a o reprezenta. Pentru că Janet era pregătită cu propunerea ei de carte, îi era clar ce dorea și a recunoscut această mare ocazie drept ceea ce era, a trecut la acțiune și a semnat rapid cu directorul, ea fiind unul dintre primii săi clienți. În câteva săptămâni, Janet era la o întâlnire în New York cu reprezentanții celor mai mari edituri din America – și și-a vândut cartea pentru un avans imens doar câteva zile mai târziu.

La început, pe măsură ce începi să îți creezi cu intenție propriul viitor, poate ți se pare că aceste inspirații și oportunități apar brusc și într-un număr copleșitor. Poate că nu vei avea încredere în toate și probabil vei simți că-ți încarcă lista cu lucruri pe care trebuie să le faci. Deci cum trebuie să distingi între ideile cu adevărat inspirate, să știi care sunt prioritare și apoi să le realizezi pe toate, dacă se presupune că trebuie să treci *imediat* la acțiune? Cum poți discerne între acțiunile care sunt cele mai importante și cele ce pot fi lăsate pe mai târziu?

O modalitate ar fi exercițiul numit *somatizarea luării deciziei*, numită uneori și *testul balansului.* Acesta se bazează pe ideea că trupurile

noastre știu instinctiv ce este bine pentru noi și pot astfel să ne ajute să decidem, luând în considerare diferitele opțiuni. Pentru a începe acest proces, stai drept cu picioarele apropiate și cu brațele relaxate pe lângă corp. Închide ochii și întreabă-ți corpul: „Care este răspunsul pentru DA?” Așteaptă până când corpul tău se va înclina în mod automat în față sau în spate. Apoi întreabă-ți corpul: „Care este răspunsul pentru NU?” Dacă se apleacă în direcția opusă, ți-ai calibrat cu succes răspunsurile corpului tău. Când ai determinat ce direcție înseamnă „da” pentru tine – și ce direcție înseamnă „nu” – poți începe să testezi acuratețea calibrării corpului tău punându-i întrebări standard la care știi deja răspunsul, cum ar fi: *Numele meu este Jack? Locuiesc în Dallas, Texas? Port o cămașă albastră?*

Odată ce ai determinat că poți să ai încredere în răspunsurile pe care le primești, poți începe să pui întrebări corpului în legătură cu ideile inspirate pe care le-ai primit. *Ar trebui să-l aduc pe Jonathan ca partener în afacere? Ar trebui să mă mărit cu Doug? Ar trebui să cumpăr barca pentru care m-a sunat Marcus astăzi?*

O altă modalitate de a discerne între numeroasele idei inspirate pe care le primești este să vezi pur și simplu care dintre ele continuă să se întoarcă la tine. Când mi-a venit ideea formării Consiliului de Leadership Transformațional, nu am acționat imediat. De fapt, au trecut luni de zile înainte să fac pașii necesari. Dar ideea îmi tot răsărea în minte în momente ciudate – îmbogățită cu idei specifice în legătură cu cine ar trebui să fie membru, care ar trebui să fie obiectivele organizației, unde ne vom întâlni anual și așa mai departe. Nu puteam să-mi scot ideile astea din cap. Același lucru mi s-a întâmplat cu prima carte din *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*). Am primit atât de multe mesaje, încât pur și simplu *am știut că trebuie să trec la acțiune cu privire la această idee.*

PASUL TREI: PRIMEȘTE CE DOREȘTI DEVENIND PERECHEA VIBRAȚIONALĂ A ACELUI LUCRU

Ții minte că ți-am spus că fiecare lucru de pe Pământ vibrează cu o frecvență specifică? Ca să poți primi lucrul spre care ți-ai îndreptat intenția, trebuie să devii „perechea vibrațională” pentru ce vrei să atragi în viața ta. Ești ca un post de radio, care transmite pe o anumită frecvență. Dacă vrei să asculți jazz, trebuie să cauți postul care transmite jazz, nu unul care transmite heavy-metal. Dacă vrei mai

multă abundență și prosperitate în viața ta, trebuie ca frecvența gândurilor și sentimentelor tale să fie în armonie cu cele de abundență și prosperitate.

Cea mai simplă cale de a deveni *perechea vibrațională* este să te concentrezi asupra creării emoțiilor pozitive ca bucuria, iubirea, aprecierea și recunoștința, pe parcursul întregii zile. Poți, de asemenea, să *exersezi emoțiile pe care le-ai trăi* dacă ai avea deja ce vrei. Poți să creezi aceste emoții prin gândurile pe care le gândești. De fapt, gândurile tale sunt cele care creează tot timpul sentimentele, așa că trebuie să devii conștient atunci când gândurile tale devin negative – străduiește-te să le înlocuiești cu ceea ce autorii cărții *The Law of Attraction* (*Legea Atracției*), Esther și Jerry Hicks, numesc „gândul de a avea sentimente mai bune".[5]

De exemplu, faptul de a gândi că nu ai suficienți bani pentru a-ți plăti ipoteca va crea sentimente negative de frică și lipsă de speranță – chiar de vină și rușine pentru că nu ești capabil să-ți susții familia. În loc să oferi energie acestor gânduri negative, îndreaptă-ți gândirea spre gânduri pozitive, cum ar fi *Voi găsi o cale* – sau vizualizează-te plătind cu ușurință ipoteca la timp.

La început, acest proces îți poate părea străin, dar adevărul este că, peste un timp, vei învăța să alegi doar acele gânduri care îți ridică moralul, inspiraționale, motivaționale și care îți dau putere. Este vorba despre un obicei, pur și simplu, care – cu intenție și disciplină – poate fi dezvoltat.

Utilizează afirmații pentru a crea o pereche vibrațională

Altă modalitate de a te aduce în armonie vibrațională cu ceea ce vrei este să utilizezi afirmațiile – ceva ce voi discuta mai în detaliu în Principiul 10: „Decuplează frânele". O afirmație este o declarație a obiectivului tău sau a dorinței tale – realizate la timpul prezent. Sunt declarații pe care le poți scrie, apoi repeta în mod regulat, pentru a-ți bombarda subconștientul cu gândurile, imaginile și sentimentele pe care le-ai trăi dacă obiectivul tău ar fi deja realizat.

Afirmațiile sună cam așa: *Sunt atât de fericit și recunoscător că trăiesc în apartamentul meu de 4 000 de metri pătrați, cu vedere la ocean,*

---

[5] *The Law of Attraction: The Basics of the Teachings of Abraham* (*Legea Atracției: Principiile fundamentale ale învățăturilor lui Avraam*), de Esther și Jerry Hicks (Carlsbad, CA, Hay House, 2006)– nota autorului.. Cartea a apărut în limba română cu titlul *Legea Atracției. Învățăturile lui Abraham*, la Editura Prestige, București, 2007 (n. red.)

pe plaja Ka'anapali. Sau: *Sunt atât de fericit și recunoscător că depun fără efort 10 000 de dolari pe lună în contul meu bancar.*

Când utilizezi afirmații pentru a-ți vizualiza obiectivele ca fiind deja complete, te păstrezi în acea stare înălțătoare de bucurie, necesară pentru a menține o pereche vibrațională pentru ceea ce vrei. Resentimentul că *nu ai* ce vrei, pe de altă parte, te scoate din armonia vibrațională. Este pur și simplu imposibil să primești sau să permiți accesul lucrurilor pe care le vrei când ești înverșunat, învinuiești, judeci sau te simți vinovat. Aceste sentimente *te îndepărtează* de ceea ce vrei.

Dacă singura rugăciune pe care o spui în viața ta este mulțumesc, ar fi suficient.

MEISTER ECKHART
Teolog și filosof german

Creează o pereche vibrațională prin apreciere și recunoștință

Cele mai puternice două sentimente pentru ca obiectivele tale să se manifeste rapid sunt *aprecierea* și *recunoștința.* Gândește-te la asta. Dacă ai avea deja ce vrei, ai simți apreciere și recunoștință pentru că ai primit acel lucru. Așa că nu doar aprecierea este un sentiment minunat asupra căruia ar trebui să te concentrezi, dar și recunoștința este o mentalitate puternică pentru a atrage mai mult din ceea ce vrei. Poți să-ți faci un obicei din apreciere, transformând-o într-o disciplină de fiecare zi. Ia-ți răgaz de 5 sau 10 minute pe zi pentru a te concentra asupra aprecierii. Fă o listă în jurnalul tău cu toate lucrurile pentru care ești recunoscător – eu așa am început.

Poți, de asemenea, să exersezi aprecierea și recunoștința prin meditație.

O altă tehnică este un exercițiu pe care Esther și Jerry Hicks îl numesc „ofensiva aprecierii" – când, pur și simplu, te uiți în jurul tău și observi un lucru care îți face plăcere. Menține-ți atenția asupra lui în timp ce te gândești cât de minunat, de frumos sau de util este. Dacă este un obiect care îți aparține, apreciază faptul că se află deja în viața ta. Continuă să-l observi până când aprecierea ta se extinde. Când se întâmplă asta, tu îi spui universului: „Dă-mi mai mult din așa ceva, te rog." În cele din urmă, alege un alt obiect pe care să-l apreciezi – apoi încă unul și încă unul.

În workshopurile mele mai lungi, îi trimit pe oameni în afara sălii de training pentru „o ofensivă" tăcută a aprecierii, cu instrucțiunea de a se concentra asupra tuturor lucrurilor din preajmă, care le sunt de

folos. Le spun să simtă apreciere nu doar pentru covor – care face camera mult mai atrăgătoare, sunetul mai plăcut și pășitul pe podea mai confortabil – ci să aprecieze și personalul hotelului care curăță covorul cu aspiratorul, oamenii care au făcut covorul, pe cei care au pus covorul, pe cei care au produs vopselele, oile care au dat lâna, crescătorii de oi care au tuns oile și așa mai departe. Oamenii se întorc întotdeauna cu un zâmbet pe chip și cu bucurie în inimă – simțindu-se mult mai fericiți decât atunci când au ieșit din încăpere.

Poate ai vrea să iei o scurtă pauză de la cititul acestei cărți și să faci și tu o ofensivă a aprecierii, oriunde te-ai afla. Observă cum te face să te simți acest lucru.

Aici, cheia este să-ți dezvolți o practică a aprecierii și să începi să cauți încontinuu lucrurile pe care să le apreciezi în viață. Asta funcționează și pentru aprecierea aspectelor pozitive ale oamenilor pe care i-ai întâlnit. Pe măsură ce înveți să te concentrezi asupra calităților (și mai puțin asupra defectelor), vei fi uimit de modul în care se va schimba relația ta cu ei.

Să apreciezi și să te afli într-o stare de recunoștință dă putere vechii zicale *Vei aduce în viața ta lucrurile la care te gândești și pentru care mulțumești.*

Când am fost la emisiunea *Oprah Winfrey Show* cu unii dintre profesorii care au apărut în filmul *Secretul*, în primul rând din public era un cuplu care ne-a spus că înainte de *Secretul*, nu mai fuseseră fericiți de foarte multă vreme în relația lor. Femeia a spus că, după ce s-a uitat la film, a decis să se concentreze asupra aspectelor pozitive ale soțului ei, și nu asupra defectelor și lucrurilor care o iritau la el. A început chiar să scrie bilețele despre cât de mult îl aprecia, pe care le lăsa pe masa din bucătărie, unde el le găsea dimineața. În unele zile, lăsa chiar și o bancnotă de 5 dolari lângă bilețelul care spunea: „Te iubesc. Banii sunt pentru prima ta ceașcă de cafea la Starbucks, ca să-ți începi bine ziua." Ea a spus că, numai după câteva săptămâni, iubirea și romantismul s-au întors în relația lor. Puteai observa că era adevărat din felul cum se țineau de mână și stăteau cuibăriți unul lângă celălalt, zâmbind ca un cuplu de liceeni îndrăgostiți.

Atenția asupra a ceea ce este nu face decât să creeze mai mult din ceea ce este. Pentru a efectua o schimbare cu adevărat pozitivă a experienței tale, trebuie să nu iei în seamă modul în care sunt lucrurile – sau cum te văd alții – și să acorzi mai multă atenție modului în care ai prefera să fie lucrurile. Prin exercițiu,

îți vei schimba punctul de atracție și vei trăi o schimbare substanțială în experiența vieții tale.

ESTHER ŞI JERRY HICKS
Coautori ai cărții *The Law of Attraction* (*Legea Atracției*)

EXERSEAZĂ ȘI ÎȚI VEI SCHIMBA PUNCTUL DE ATRACȚIE

Așa cum am spus mai devreme, există multe principii și practici legate de implementarea unei abordări conștiente a Legii Atracției în această carte. Totuși dacă vrei să explorezi mai profund Legea Atracției, îți recomand să începi cu aceste patru cărți. Există o listă mult mai completă în secțiunea de lecturi suplimentare ”*Suggested Reading and Additional Resources for Success*„ (*Lecturi sugerate și resurse suplimentare pentru succes*), de pe site-ul www.TheSuccessPrinciples.com/resources.

- *Jack Canfield's Key to Living the Law of Attraction* (*Cheia lui Jack Canfield de a trăi Legea Atracției*), de Jack Canfield și D.D. Watkins (Deerfield Beach, FL, Health Communications Inc., 2007)
- *The Law of Attraction* (*Legea Atracției*), de Esther și Jerry Hicks (Carlsbad, CA, Hay House, 2006)
- *The Secret* (*Secretul**), de Rhonda Byrne (New York, Atria Books/ Beyond Words, 2006)
- *Life Lessons for Mastering the Law of Attraction* (*Lecții de viață despre cum să stăpânești Legea Atracției*), de Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Jeanna Gabellini și Eva Gregory (Deerfield Beach, FL, Health Communications Inc., 2008)

Și dacă nu ai văzut filmul *Secretul*, ți-l recomand din inimă. Deși formatul său de documentar este departe de acela al unui film hollywoodian de succes, este cea mai simplă modalitate pe care o știu, de a obține o vedere de ansamblu rapidă și puternică asupra Legii Atracției.

Odată ce i-ai descoperit puterea, vei dori să faci din Legea Atracției o parte regulată a vieții tale – o mentalitate cu care să trăiești în fiecare zi.

---

* Carte apărută în limba română la Editura Adevăr Divin, București, 2007 (n. red.).

PRINCIPIUL

7

DEZLĂNȚUIE PUTEREA STABILIRII OBIECTIVELOR

Dacă vrei să fii fericit, stabilește-ți un obiectiv care îți stăpânește gândurile, care eliberează energia și îți inspiră speranțele.

ANDREW CARNEGIE
Cel mai bogat om din America în anii 1900

După ce cunoști scopul vieții tale, îți determini viziunea și clarifici care sunt adevăratele tale nevoi și dorințe, trebuie să le transformi în obiective specifice și țeluri, apoi să acționezi asupra lor cu certitudinea că le vei atinge.

Experții în știința succesului știu că creierul este un organism în căutarea obiectivelor. Indiferent de obiectivul pe care îl vei da subconștientului tău, va munci zi și noapte să îl atingă.

MINUNATA PUTERE A STABILIRII OBIECTIVELOR

De când țin minte, trainerii citează un studiu despre stabilirea obiectivelor, efectuat la Yale, în care 3% dintre absolvenții promoției respective au scris obiective specifice pentru viitorul lor. Peste douăzeci de ani, s-a descoperit cu uimire că aceia din grupul de 3% câștigau de zece ori mai mult decât grupul care nu avea obiective clare. Problema este că acest „studiu" a fost doar un mit urban – Dr. Gail Matthews și Dr. Stephen Kraus dezvăluind, în urma unei cercetări exhaustive a literaturii de specialitate, că niciun asemenea studiu nu a fost efectuat vreodată![1]

Totuși, în urma acestei descoperiri, Dr. Matthews a decis să efectueze un studiu pe cont propriu, care se concentrează pe cât de mult influențează realizarea obiectivelor faptul că sunt scrise, că te dedici

---

[1] Dr. Gail Matthews este profesor de psihologie la Universitatea Dominicană și Dr. Stephen Kraus este psiholog social la Universitatea Harvard – nota autorului.

acțiunilor direcționate spre obiectiv și că ești responsabil pentru acțiunile respective.

Un total de 267 de participanți, cu vârste între 23 și 72 de ani, au fost recrutați din Statele Unite, Europa, Australia și Asia, printre aceștia numărându-se o varietate de categorii profesionale, cum ar fi antreprenori, experți în educație, profesioniști în sănătate, artiști, avocați, bancheri, specialiști în vânzări, furnizori de resurse umane, manageri, vicepreședinți și directori de organizații non-profit. Participanții au fost împărțiți în mod aleatoriu în 5 grupuri.

Cei din grupul 1 au fost pur și simplu rugați să se gândească foarte profund la obiectivele lor – ce doreau să realizeze pentru următoarele 4 săptămâni – dar să nu le scrie.

Grupurile 2, 3, 4 au fost rugate să își scrie obiectivele.

Cei din grupul 3 au fost rugați să formuleze o listă cu angajamentele pe care și le iau pentru a acționa.

Cei din grupul 4 au fost rugați să formuleze o listă cu angajamente de acțiune și apoi să-și trimită lista cu obiective și angajamentele de acțiune unui prieten care îi încuraja.

Cei din grupul 5 au fost rugați să facă toate cele menționate mai sus și să raporteze progresul săptămânal unui prieten.

La finalul celor patru săptămâni, participanții au fost rugați să-și evalueze progresul și măsura în care și-au îndeplinit obiectivele. Participanții din grupul 1 îndepliniseră doar 43% din obiective, în timp ce participanții din grupul 5 îndepliniseră 76% din obiective. Asta înseamnă o creștere de 33% față de grupul 1.

Rezultatele complete sunt rezumate în graficul de mai jos.

	Grupul 1	**Grupurile 2 – 3**	**Grupul 4**	**Grupul 5**
Gândeşte-te la obiective	✓	✓	✓	✓
Scrie obiectivele		✓	✓	✓
Împărtăşeşte unui prieten			✓	✓
Raportează progresul săptămânal unui prieten				✓
Rata succesului	**43%**	**56%**	**64%**	**76%**

Acest studiu oferă dovada empirică a importanței și eficienței celor trei principii esențiale ale succesului: 1. Să-ți scrii obiectivele; 2. Să faci o declarație publică legată de obiectivele tale; 3. Să fii tras la răspundere de altă persoană – cum ar fi un *coach*, un partener de răspundere sau un grup de *mastermind** – pentru îndeplinirea obiectivelor tale.

De asemenea, ia în considerare următoarele: potrivit unui studiu condus de David Kohl, profesor emerit la Virginia Tech, 80% dintre americani raportează că nu au obiective. Vreo 16% spun că au obiective, dar nu le scriu. Mai puțin de 4% își iau răgazul de a-și scrie obiectivele și mai puțin de 1% le trec în revistă în mod regulat. Acest mic procentaj din populația americană, care își scrie obiectivele și le trece în revistă în mod regulat, câștigă de 9 ori mai mult de-a lungul vieții decât cei care nu își stabilesc obiectivele. Acest studiu ar trebui să te motiveze să-ți scrii obiectivele.

CÂT DE MULT, PÂNĂ CÂND?

Ca să te asiguri că obiectivul dezlănțuie puterea minții subconștiente, acesta trebuie să îndeplinească două criterii: *cât de mult* (o anume cantitate măsurabilă, cum ar fi pagini, kilograme, dolari, metri pătrați sau puncte) și *până când* (o anumită oră și dată). Acest lucru trebuie afirmat într-un fel pe care tu sau orice altcineva îl poate măsura. *Voi pierde 10 kilograme* nu este la fel de puternic precum *Voi avea 60 de kilograme până la ora 17:00, pe 30 iunie.* Al doilea obiectiv este mai clar, pentru că oricine poate să vină la 5 după-amiază, să se uite la cântarul tău și să vadă ce greutate ai. Fie va fi 60 de kilograme sau mai puțin, fie nu.

Fii cât mai specific posibil cu toate aspectele obiectivelor tale – include alcătuirea, modelul, culoarea, anul și caracteristicile… mărimea, greutatea, forma și orice alt detaliu. Ține minte, obiectivele vagi produc rezultate vagi.

UN OBIECTIV VERSUS O IDEE BUNĂ

Când nu există un criteriu pentru măsurare, este vorba doar despre ceva ce vrei, o dorință, o preferință, *o idee bună.* Pentru a-ți implica

* *Mastermind* (termen intraductibil) – grup restrâns/elitist de oameni cu intelect superior și expertiză ale căror întâlniri presupun dezbateri, discuții, brainstorming pe teme majore (n. trad.).

mintea subconștientă, un obiectiv sau un țel trebuie să fie măsurabil. Iată câteva exemple care să îți dea mai multă claritate:

IDEE BUNĂ	OBIECTIV SAU ȚEL
Mi-ar plăcea să am o casă frumoasă la ocean.	Voi deține o casă la ocean de 1200 metri pătrați, pe Coasta Pacificului în Malibu, California, până la prânz, pe 30 aprilie 2017.
Vreau să slăbesc.	Voi cântări 80 de kilograme până la ora 17:00, 1 ianuarie 2017.
Trebuie să-mi tratez mai bine angajații.	Voi recunoaște contribuțiile în departament a cel puțin 6 angajați până la ora 17:00, vinerea asta.

SCRIE TOTUL ÎN DETALIU

Una dintre cele mai bune căi de a obține claritate și specificitate cu privire la obiectivele tale este să le scrii în detaliu – de parcă ai scrie specificațiile pentru un bon de comandă. Gândește-le la asta ca la o solicitare adresată lui Dumnezeu, Sursei, minții universale sau câmpului cuantic. Include fiecare detaliu posibil.

Dacă există o anumită casă pe care o vrei, scrie despre caracteristicile sale în detalii pline de culoare, cât mai vii – locația, peisajul, mobila, obiectele de artă, sistemul de sonorizare și planul parterului. Dacă ai la dispoziție o poză a casei, fă rost de o copie. Dacă este o fantezie ideală, care nu există în formă fizică, ia-ți un răgaz, închide ochii și completează toate detaliile. Apoi stabilește-ți o dată până la care te aștepți să o deții.

După ce ai scris totul, mintea ta subconștientă va ști să lucreze asupra acestui lucru. Va ști ce oportunități să atragă, ca să te ajute să-ți atingi obiectivul.

Când îți creezi obiectivele, asigură-te că așterni pe hârtie unele obiective importante, care te vor provoca și îți vor cere să te dezvolți, pentru a le aduce la îndeplinire. Este un lucru bun să ai unele obiective care te fac să te simți puțin inconfortabil. De ce? Pentru că obiectivul ultim, pe lângă atingerea obiectivelor materiale, este acela de a deveni un *maestru* al vieții. Și, ca să faci asta, trebuie să înveți noi abilități, să îți extinzi viziunea asupra a ceea ce este posibil, să construiești noi relații și să înveți să-ți depășești temerile, judecățile și blocajele din drum.

CREEAZĂ UN OBIECTIV REVOLUȚIONAR

Pe lângă faptul că transformi fiecare aspect al viziunii tale într-un obiectiv măsurabil, precum și toate obiectivele trimestriale, săptămânale, zilnice pe care le stabilești ca pe o rutină, te încurajez să stabilești și ceea ce eu numesc un obiectiv revoluționar, care va reprezenta un salt imens pentru tine și cariera ta. Majoritatea obiectivelor reprezintă îmbunătățiri treptate în viața ta. Sunt ca acțiunile de pe teren, la un meci de fotbal american, în care mai câștigi 3 metri. Dar cum ar fi să intri pe teren în prima repriză și să arunci o pasă de 50 de metri? Ăsta ar fi un salt imens în progresul tău. Așa cum sunt scheme în fotbalul american care te fac să avansezi foarte mult pe teren dintr-o mișcare, tot astfel există scheme în viață care vor face același lucru. Ele includ realizări ca pierderea surplusului de 60 de kilograme, scrierea unei cărți, publicarea unui articol, să mergi la *Oprah*, să câștigi o medalie de aur la Olimpiadă, să-ți creezi un website bestial, să-ți iei diploma de masterat sau doctorat, să fii ales președinte al sindicatului sau al asociației tale profesionale sau să fii gazda unei emisiuni radio. Atingerea acestui obiectiv ar putea schimba totul.

Nu ar fi acesta un obiectiv pe care merită să-l urmezi cu pasiune? Nu ar fi un lucru asupra căruia să te concentrezi câte puțin în fiecare zi, pentru a-l aduce la îndeplinire?

Dacă ai fi agent de vânzări independent și ai ști că ai putea să ai un teritoriu mai bun, un bonus pe comision mai bun și poate și o promovare, odată ce aduci un anumit număr de cumpărători, nu ai munci zi și noapte ca să atingi acest obiectiv?

Dacă ai fi o mamă casnică, a cărei întreagă viață și finanțe s-ar schimba dacă ar câștiga 1000 sau 2000 de dolari în plus participând la activitatea unei companii de marketing în rețea, nu ai urmări orice oportunitate ca să-ți atingi acest obiectiv?

Asta înțeleg prin obiectiv revoluționar. Ceva care ți-ar schimba viața, care ți-ar aduce oportunități, te-ar aduce în fața oamenilor potriviți și ar ridica fiecare activitate, relație sau grup în care ești implicat la un nivel mai înalt.

Care ar fi obiectivul tău revoluționar? Faptul de a scrie o carte bestseller a fost un obiectiv revoluționar pentru mine și Mark Victor Hansen. Cu *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) am trecut de la a fi recunoscuți într-un domeniu restrâns la a fi recunoscuți pe plan internațional. Asta ne-a creat o cerere mai mare pentru programele audio, pentru discursuri și seminare. Venitul suplimentar pe care l-a adus cartea ne-a permis să ne îmbunătățim viața, să ne asigurăm pensia, să angajăm mai mult personal și să avem un impact mai mare în lume.

RECITEȘTE-ȚI OBIECTIVELE DE TREI ORI PE ZI

Odată ce ți-ai scris toate obiectivele, atât cele mărunte, cât și cele importante, următorul pas în călătoria ta spre succes este să activezi puterile creative ale minții subconștiente prin trecerea în revistă a listei de două sau trei ori pe zi. Ia-ți răgazul să citești lista de obiective. Citește lista (cu voce tare, cu pasiune și entuziasm, dacă ești în locul potrivit), câte un obiectiv pe rând. Închide ochii și imaginează-ți fiecare obiectiv ca și cum ar fi deja atins. Ia-ți câteva secunde să simți ce ai simți dacă fiecare obiectiv ar fi deja atins.

Dacă vei urma această disciplină zilnică a succesului, ea va activa puterea dorinței tale, sporind ceea ce psihologii numesc „tensiunea structurală” din creierul tău. Creierul tău vrea să reducă decalajul dintre realitatea curentă și viziunea obiectivului tău. Repetând în mod constant și vizualizându-ți obiectivul ca și cum ar fi deja atins, vei spori această tensiune structurală. Asta îți va spori motivația, va stimula creativitatea și va crește conștientizarea asupra resurselor care te pot ajuta să-ți atingi obiectivul.

Asigură-te că treci în revistă obiectivele de cel puțin două ori pe zi – dimineața la trezire și din nou seara, înainte să te duci la culcare. Eu mi le scriu pe fiecare pe cartonașe de 8x13 centimetri. Țin pachetul de cartonașe lângă pat și apoi trec prin fiecare cartonaș dimineața și din nou seara. Când călătoresc, le iau cu mine.

Include o listă cu obiectivele tale în programul tău zilnic sau în calendar. Poți crea și un pop-up sau un screensaver pe computer, pe tabletă sau pe telefonul inteligent, care să-ți enumere obiectivele. Scopul este să ai tot timpul obiectivele în fața ta.

Când medaliatul olimpic cu aur la decatlon Bruce Jenner a întrebat într-o încăpere plină de aspiranți la Olimpiadă dacă au o listă cu obiective scrise, toată lumea a ridicat mâna. Când a întrebat câți dintre ei aveau la ei lista în acel moment, o singură persoană a ridicat mâna. Acela era Dan O' Brien. Și Dan O'Brien a fost cel care avea să câștige medalia de aur la decatlon la Jocurile Olimpice din Atlanta în 1996. Nu subestima puterea stabilirii obiectivelor și a trecerii lor constante în revistă.

CREEAZĂ O CARTE A OBIECTIVELOR

O altă cale puternică de a accelera atingerea obiectivelor tale este să creezi o Carte a Obiectivelor. Cumpără un caiet cu spirale, un album sau un jurnal. Apoi creează o pagină separată pentru fiecare obiectiv. Scrie obiectivul în partea de sus a paginii, apoi ilustrează-l cu poze, cuvinte, fraze pe care le poți decupa din reviste, cataloage și broșuri de călătorie, care să descrie obiectivele tale ca și cum ar fi gata atinse. Pe măsură ce apar noi dorințe și obiective, adaugă-le pur și simplu la lista ta din Cartea Obiectivelor. Recapitulează paginile din Cartea Obiectivelor în fiecare zi.

POARTĂ CEL MAI IMPORTANT OBIECTIV AL TĂU ÎN PORTMONEU

Când am început să lucrez pentru W. Clement Stone, el m-a învățat să îmi scriu cel mai important obiectiv pe spatele cărții de vizită și să-l port în portmoneu tot timpul. De fiecare dată când îmi deschideam portmoneul, îmi reaminteam cel mai important obiectiv al meu.

Când l-am întâlnit pe Mark Victor Hansen, am descoperit că și el folosea aceeași tehnică. După ce am terminat prima carte din *Chicken*

Soup for the Soul (*Supă de pui pentru suflet*), am scris: „Sunt atât de fericit că am vândut 1,5 milioane de exemplare din *Chicken Soup for the Soul* până pe 30 decembrie, 1994." Apoi ne-am semnat reciproc cărțile de vizită și le-am purtat în portmoneele noastre. Eu o păstrez încă, înrămată pe birou.

Deși editorul meu a râs și ne-a spus că suntem nebuni, am ajuns să vindem 1,3 milioane de exemplare din carte până la data stabilită. Unii ar putea să spună: „Păi, și ți-ai ratat obiectivul cu 200 000 de exemplare". Poate, dar nu mai mult de atât… iar cartea asta a continuat să se vândă în peste 10 milioane de exemplare în întreaga lume, tradusă în 47 de limbi. Crede-mă… Pot trăi cu „eșecul" acesta.

SCRIE-ȚI SINGUR UN CEC

Prin 1990, când Jim Carrey era încă un tânăr actor de comedie canadian, care se zbătea să se afirme în Los Angeles, a mers cu vechea lui Toyota până la Mullholand Drive. În timp ce stătea acolo și privea orașul care i se întindea la picioare, visând la viitorul lui, și-a scris un cec de 10 milioane de dolari, l-a datat cu Ziua Recunoștinței 1995, a adăugat „plata pentru servicii de actorie" și l-a purtat în portmoneu tot timpul, începând din acea zi. Restul, așa cum se spune, este istorie. Optimismul lui Carrey și tenacitatea lui au dat în cele din urmă roade și, în 1995, după filmele de mare succes la casele de bilete *Ace Ventura: Detectivul lui pește, Masca, Tăntălăul și gogomanul,* suma cerută de el se ridica la 20 de milioane de dolari pe film. Când tatăl lui Carrey a murit în 1994, actorul a depus cecul de 10 milioane de dolari în sicriul tatălui său, ca omagiu pentru bărbatul care i-a trezit și i-a hrănit visul de a deveni vedetă.

UN SINGUR OBIECTIV NU ESTE SUFICIENT

Dacă te-ai plictisit de viață, dacă nu te trezești în fiecare dimineață cu dorința arzătoare să faci tot felul de lucruri – atunci nu ai suficiente obiective.

LOU HOLTZ

Singurul antrenor din istoria NCAA care a dus șase echipe diferite de colegiu în postsezonul campionatului de fotbal american și câștigătorul distincțiilor pentru campionatul național și "antrenorul anului"; în prezent, analist de fotbal american pentru postul de televiziune ESPN

Lou Holtz, legendarul fotbalist de la Notre Dame, este și un legendar organizator de obiective. Credința lui în stabilirea obiectivelor vine din lecția pe care a învățat-o în 1966, când avea doar 28 de ani, și tocmai fusese angajat ca antrenor secund la Universitatea din Carolina de Sud. Soția sa, Beth, era însărcinată în 8 luni cu cel de-al treilea copil și Lou își cheltuise toți banii pentru a cumpăra casa cu banii jos. O lună mai târziu, antrenorul principal care l-a angajat pe Lou și-a dat demisia și Lou s-a trezit fără slujbă.

În încercarea de a-i ridica moralul, soția lui i-a dat o carte – *The Magic of Thinking Big* (*Magia gândurilor mărețe*[*]) de David Schwartz. Cartea spunea că ar trebui să scrii toate obiectivele pe care vrei să le atingi în viață. Lou s-a așezat la masa din sufragerie, și-a lăsat imaginația să zburde și, înainte să-și dea seama, a făcut o listă cu cele 107 obiective pe care dorea să le atingă înainte să moară. Aceste obiective acopereau fiecare aspect al vieții sale și includeau: cina la Casa Albă, să apară la *Tonight Show* cu Johnny Carson, să îl întâlnească pe Papă, să antreneze la Notre Dame, să ducă echipa în campionatul național, să nimerească gaura pe terenul de golf. Până acum, Lou și-a atins 102 dintre obiectivele stabilite, inclusiv să nimerească mingea de golf în gaură – nu o dată, ci de două ori.

Ia-ți răgazul să îți faci o listă cu 101 obiective pe care *tu* vrei să le atingi în viață. Scrie-le în detalii vii, notează unde, când, cât de mult, ce model, ce mărime și așa mai departe. Scrie-le pe cartonașe, pe o pagină cu obiective, sau în Cartea Obiectivelor. De fiecare dată când atingi un obiectiv, bifează-l și scrie lângă el *victorie.* Eu mi-am făcut o listă cu 109 obiective majore pe care doresc să le ating înainte să mor și deja am atins 68 dintre ele în doar 24 ani, inclusiv să călătoresc în Africa, să zbor cu un planor, să învăț să schiez, să particip la Jocurile Olimpice de Vară, să scriu o carte pentru copii și să joc într-un film.[2]

CONSIDERAȚII, TEMERI ȘI BLOCAJE

Este important să înțelegi că, de îndată ce îți stabilești un obiectiv, vor apărea trei lucruri care îi opresc pe cei mai mulți dintre oameni – dar nu și pe tine. Dacă știi că aceste trei lucruri sunt doar parte din proces, atunci le vei trata exact așa cum sunt – doar lucruri de care poți să te ocupi – și nu le vei lăsa să te oprească.

---

* Carte apărută în limba română cu titlul *Puterea magică a gândului*, Editura Curtea Veche, București, 2007 (n. red.).

[2] Poți citi lista celor 101 obiective ale mele la www.JackCanfield.com/101Goals. - nota autorului.

Aceste trei obstacole în fața succesului sunt *considerațiile, temerile* și *blocajele.*

Gândește-te. De îndată ce spui că vrei să-ți dublezi venitul anul viitor, în câteva momente vor începe să-ți răsară în minte considerații precum *Va trebui să lucrez de două ori mai mult* sau *Nu voi avea timp pentru familia mea*, sau *Soția mea o să mă omoare*. S-ar putea să ai gânduri ca *Teritoriul meu este extins la maximum – nu văd cum aș putea să atrag mai mulți cumpărători pe ruta mea curentă, ca să cumpere mai multe produse decât au făcut-o până acum.* Dacă spui că vei alerga la un maraton, s-ar putea să auzi o voce în capul tău care spune *Ai putea să te rănești, Va trebui să te trezești cu două ore mai devreme în fiecare zi.* S-ar putea chiar să-ți sugereze că ești prea bătrân ca să te apuci de alergat. Aceste gânduri se numesc *considerații.* Ele sunt, fără excepție, motive pentru care nu ar trebui să încerci să atingi obiectivul – toate motivele pentru care este imposibil.

Dar să aduci la suprafață aceste considerații este un lucru bun. Ele au fost mereu în mintea ta subconștientă, împiedicându-te în tot acest timp. Acum că le-ai adus în planul conștiinței, poți să le faci față, să te confrunți cu ele și să le depășești.

Temerile, pe de altă parte, sunt sentimente. Ai putea trăi teama de respingere, teama de eșec sau teama de a nu te face de râs. Ai putea să te temi să nu fii rănit fizic sau emoțional. Ai putea să te temi că vei pierde toți banii pe care i-ai economisit. Aceste frici nu sunt neobișnuite. Fac toate parte din proces. Faptul de a ști asta dinainte te ajută să te miști prin ele.

În cele din urmă, vei deveni conștient de *blocaje.* Acestea sunt pur și simplu circumstanțe externe – cu mult dincolo de gândurile și sentimentele din mintea ta. Un blocaj ar putea fi acela că poate nimeni nu dorește să participe la proiectul tău. Un blocaj ar putea fi acela că nu ai toți banii de care ai nevoie ca să mergi mai departe. Poate că ai nevoie de alți investitori. Blocajele ar putea fi acelea că statul sau guvernul național au reguli sau legi care interzic ce vrei tu să faci. Poate va trebui să faci o petiție la guvern ca să le schimbe.

Stu Lichtman, expert în redresarea afacerilor, a preluat o binecunoscută companie de încălțăminte din Maine, care era într-o situație financiară atât de proastă, încât părea practic condamnată să intre în faliment. Afacerea datora milioane de dolari creditorilor și îi lipseau 2 milioane de dolari ca să le acopere. Ca parte din propunerea de tranziție, Stu a negociat vânzarea unei fabrici nefolosite în apropierea graniței cu Canada, care ar fi adus companiei 600 000 de dolari. Dar

statul Maine avea drept de sechestru pe fabrică, iar asta ar fi presupus să se rețină toate fondurile. Așa că Stu s-a dus la guvernatorul din Maine să-l informeze cu privire la dilema companiei. „Putem fie să dăm faliment”, a spus el, „caz în care aproape o mie de locuitori din Maine vor fi în curând dați afară și vor avea ajutor de șomaj, ceea ce ar costa guvernul milioane de dolari”, fie compania și guvernul ar putea urma planul lui Stu de a ține compania în viață, ajutând astfel la menținerea economiei statului, păstrând aproape o mie de oameni angajați, întorcând compania și pregătind-o pentru a fi preluată de altă companie. Dar singura cale de a atinge acest obiectiv ar fi să depășească – ai ghicit! – *blocajul,* dreptul de sechestru al statului pe fabrică. În loc să lase acel blocaj să-l oprească, Stu a vorbit cu persoana care ar fi putut să ridice blocajul. În final, guvernatorul a decis să anuleze sechestrul.

Bineînțeles, poate că nu vei întâlni blocaje care să necesite abordarea unui guvernator – dar totuși în funcție de cât de amplu este obiectivul tău, la fel de bine ai putea să faci acest lucru!

Blocajele sunt simple obstacole pe care lumea ți le pune în cale – plouă atunci când vrei să organizezi un concert în aer liber, soția ta nu vrea să se mute în Kentucky, nu ai sprijinul financiar de care ai nevoie și tot așa. Blocajele sunt simple circumstanțe din viața reală cărora trebuie să le faci față ca să mergi mai departe. Ele sunt pur și simplu lucruri de care va trebui să te ocupi.

Din păcate, când apar aceste considerații, temeri și blocaje, majoritatea oamenilor le văd ca pe un semn că trebuie să se oprească. Își spun „Acum că mă gândesc mai bine, că simt și descopăr asta, cred că, până la urmă, nu îmi voi urma acest obiectiv.” Dar eu îți spun să nu vezi aceste judecăți, temeri și blocaje ca pe niște semne ca să te oprești, ci mai degrabă ca pe o parte firească din proces, care va apărea mereu. Atunci când îți renovezi bucătăria, te aștepți la puțin praf și deranj, ca parte din prețul pe care va trebui să îl plătești. Înveți pur și simplu să-i faci față. Același lucru este adevărat și pentru considerații, temeri și blocaje. Pur și simplu înveți să le faci față.

De fapt, ele ar trebui să apară. Dacă nu apar, înseamnă că nu ți-ai stabilit un obiectiv suficient de important pentru a face un efort și a crește. Înseamnă că nu există un potențial real pentru dezvoltare personală.

Învață să întâmpini întotdeauna cu bucurie considerațiile, temerile și blocajele atunci când apar, pentru că, de multe ori, sunt chiar lucrurile care te-au ținut în viață. Odată ce vezi aceste gânduri, sentimente și obstacole subconștiente, odată ce devii conștient de ele, poți

să le privești direct, să le procesezi și să le faci față. Când faci acest lucru, devii mai bine pregătit pentru următoarea aventură pe care vrei s-o întreprinzi.

MĂIESTRIA ESTE OBIECTIVUL

Vrei să-ți stabilești un obiectiv suficient de important, astfel încât, în procesul atingerii lui, să devii acel cineva care meriți să fii.

JIM ROHN
Milionar pe cont propriu, *coach* de succes și filosof

Bineînțeles, beneficiul ultim al depășirii acestor considerații, temeri și blocaje nu sunt compensațiile materiale de care te bucuri, ci dezvoltarea personală. Banii, mașinile, casele, bărcile, soția atrăgătoare, puterea și faima îți pot fi luate toate – uneori chiar și într-o clipită. Dar ce nu ți se poate lua niciodată este cine ai devenit în procesul atingerii obiectivului tău.

Ca să atingi un obiectiv important, va trebui să devii o persoană mai importantă. Va trebui să-ți dezvolți noi abilități, noi atitudini, noi capacități. Va trebui să vrei mai mult de la tine și, făcând asta, vei rămâne cu atitudinea asta pentru totdeauna.

Pe 20 octombrie 1991, un foc devastator a cuprins dealurile mirifice care străjuiau orașele Oakland și Berkeley, California, cuprinzând câte o casă la 11 secunde timp de mai bine de 10 ore, distrugând complet peste 3 700 de case și apartamente. Un prieten de-al meu, care este și el autor, a pierdut tot ce avea, inclusiv toată biblioteca, dosare pline cu lucrări de cercetare și un manuscris aproape complet al unei cărți la care scria. Deși a fost fără îndoială distrus pentru o scurtă perioadă de timp, și-a dat repede seama că, deși tot ce avea fusese pierdut în incendiu, cel care devenise în interior – tot ce învățase și toate aptitudinile și încrederea în sine pe care le dezvoltase scriind și promovându-și cartea – erau tot în interiorul lui și n-ar putea fi niciodată arse într-un incendiu.

Poți pierde lucrurile materiale, dar nu poți pierde niciodată *măiestria* ta – ce înveți și cine devii în procesul atingerii obiectivelor tale.

Cred că o parte din motivul pentru care suntem pe Pământ este să devenim maeștri ai aptitudinilor noastre. Hristos a fost un maestru spiritual care a transformat apa în vin, a vindecat oameni, a mers pe apă și a domolit furtunile. El a spus că tu și cu mine putem

să facem aceste lucruri și chiar mai multe. În mod cert avem acest potențial.

Chiar și astăzi, într-o piață din Germania există o statuie a lui Hristos cu mâinile spulberate de o bombă din Al Doilea Război Mondial. Deși locuitorii orașului ar fi putut să restaureze statuia cu multe decenii în urmă, au învățat această lecție mai importantă: au pus o plăcuță pe soclu, care spune: „Hristos nu are alte mâini decât pe ale tale.” Dumnezeu are nevoie de mâinile noastre pentru a-Și împlini sarcinile Lui pe Pământ. Dar pentru a deveni maeștri și pentru a face această măreață lucrare, cu toții trebuie să fim dispuși să trecem prin toate aceste considerații, temeri și blocaje.

PUTEREA OBIECTIVULUI

Lucrurile nu se întâmplă; lucrurile sunt făcute să se întâmple.

JOHN F. KENNEDY

Al 35-lea președinte al Statelor Unite ale Americii

Când eram în Chennai, India, unde conduceam un workshop, am avut marele noroc să-i întâlnesc pe C.K. și Veena Kumaravel. Povestea lor ilustrează minunata puterea a dedicării față de un obiectiv.

Când copiii lui C.K. și Veena au început școala, Veena a decis că dorea să facă ceva pentru a câștiga 60 000 de rupii (1 300 de dolari) pe lună. Veena ar fi putut cu ușurință să-și găsească o slujbă sau să fie casnică, dar era foarte hotărâtă în dorința ei de a fi liber profesionistă. Știa că dorea să fie propriul șef, dar încă nu identificase ce anume dorea să facă.

Una dintre tehnicile care te pot ajuta să decizi ce să faci cu viața ta este să te gândești ce anume te irită și te frustrează cel mai tare – apoi să vezi dacă ai putea să trăiești în aceste condiții. Dacă ceva te deranjează, sunt șanse să-i deranjeze și pe ceilalți. Am sugerat simplu ca Veena să urmeze acea veche regulă din afaceri: „Găsește o nevoie și răspunde-i.”

Veena și-a dat seama că o irita de multă vreme lipsa saloanelor de înfrumusețare cu servicii de calitate și la prețuri convenabile în zona unde locuiau ei. Saloanele atrăgătoare puteau fi găsite doar în hotelurile de cinci stele din India – și erau în același timp scumpe și îi intimidau pe localnici. La polul opus se aflau acele saloane de înfrumusețare și frizerii locale cu standarde de igienă sub orice critică.

Veena și C.K. și-au dat repede seama că în Chennai era nevoie de un salon de calitate, care să pună preț pe valoare, destinat atât bărbaților, cât și femeilor.

După ce au luat decizia de a pune bazele acestui salon, următoarea lor provocare era să găsească personal calificat. Veena nu era nici cosmeticiană, nici coafeză sau artistă de make-up – iar C.K. știa chiar mai puține despre industria asta. Au rezolvat prima provocare după ce l-au angajat pe managerul salonului de la Taj – hotelul de cinci stele din India – care a angajat apoi tot restul personalului.

Următoarea lor provocare – de obicei cea mai critică provocare căreia tinerii antreprenori trebuie să-i facă față – era să găsească bani pentru start-up. C.K. și-a abordat repede prietenii, familia și pe cei naivi – și a putut să adune suficient pentru a deschide primul lor salon Naturals Unisex și Spa, de pe strada Khader Nawaz Khan, în Chennai. În cele din urmă, Veena și-a atins obiectivul financiar lunar de 60 000 de rupii și a deschis și al doilea salon. Dar ei au decis să gândească la o scară și mai mare.

După ce a deschis patru saloane, Veena a tras concluzia că ar putea să transforme Naturals într-un lanț de saloane. Numai că, deși deschideau salon după salon, băncile continuau să-i refuze.

Luându-și inspirația din *Principiile succesului* – care te învață că „nu" înseamnă „următorul!" – ei au continuat să întrebe iar și iar, până când al cincizeci și patrulea bancher – impresionat de această echipă dedicată, formată din soț și soție, care făceau afaceri împreună –, a spus da solicitării lor de împrumut, în valoare de 130 000 de dolari.

Cu noile saloane, marca Naturals era vizibilă și în plină creștere. Acest succes i-a inspirat pe Veena și C.K. să își concesioneze afacerea. Așa că și-au făcut reclamă în două ziare importante – așteptând vreo 500 de solicitări sau chiar mai mult. Când doar 334 de oameni au răspuns – și doar 32 dintre ei completaseră și documentele preliminarii – Veena și C.K. și-au dat seama că nimeni nu dorea serios să devină proprietar de franciză. În acea perioadă, saloanele de înfrumusețare erau considerate tabu și, pe deasupra, Naturals nu era o mare marcă multinațională.

Soluția lor la această provocare? Să găsească potențiali proprietari de franciză care să co-investească și să devină parteneri împreună cu Veena și C.K. pentru fiecare salon în parte – oferind un nivel de încredere proprietarilor care aveau să administreze salonul în sistem de franciză.

Curând, lanțul Naturals aproape că s-a dublat în 13 locații datorită acestei formule câștigătoare de a adăuga proprietari de franciză. În 2009, lanțul a crescut la 54 de saloane. Iar în 2014, existau 376 de saloane Naturals în toată India. Veena și C.K. au negociat un acord pentru a deschide saloane în interiorul magazinelor de cartier 250EasyDay – și au în proiect să mai deschidă 50 de saloane în regiunea Golfului, unde trăiesc și muncesc milioane de oameni din India.

Ce le dă cea mai mare satisfacție Veenei și lui C.K. este că au creat 184 de antreprenoare de succes – 80% dintre ele fiind la început casnice. Mai important este că au creat 6 400 de locuri de muncă[3]. C.K. mi-a spus că obiectivul lui este să scoată termenul de *casnică* din dicționar și să creeze 1 000 de antreprenoare de succes, 3 000 de saloane și 50 000 de locuri de muncă până pe 31 decembrie 2017.

[3] În timpul unei excursii făcute în Chennai, familia Kumaravel m-a invitat la deschiderea unui nou salon de-al lor. Ce experiență! Salonul era curat, luminos și foarte primitor – ca și personalul – iar nivelul de energie pozitivă era foarte mare. Dar ceea ce m-a emoționat cel mai mult a fost când am văzut că unii dintre angajați aveau probleme de vedere. Familia Kumaravel a descoperit că, datorită simțului tactil extraordinar pe care-l au, acești tineri și tinere fac cele mai bune masaje și cea mai bună reflexoterapie. Și acum angajează un număr mare de tineri și tinere care, altfel, ar fi fost exilați într-o viață de sărăcie și neglijare. Citește mai multe despre povestea Veenei și a lui C.K. pe site-ul www.TheSuccessPrinciples.com/stories - nota autorului.

PRINCIPIUL

8

ÎMPARTE OBIECTIVUL MARE ÎN PĂRȚI MAI MICI

Secretul pentru a ajunge în față este să începi. Secretul de a porni este să-ți împarți sarcinile complexe, copleșitoare, în sarcini mai mici, mai ușor de manevrat, și apoi să te apuci de prima dintre ele.

MARK TWAIN
celebru autor și umorist american

Uneori, cele mai mari obiective ale vieții noastre par atât de copleșitoare. Rareori le vedem ca pe o serie de sarcini mai mici, fezabile, dar în realitate, a împărți ceva în sarcini mai mici – pe care să le îndeplinești pe rând – este exact calea prin care este atins orice obiectiv mai mare. Deci, după ce ai decis ce vrei cu adevărat și ți-ai stabilit obiective măsurabile cu termene-limită specifice, următorul pas este să determini toți pașii individuali ai acțiunii, pe care va trebui să îi urmezi pentru a-ți îndeplini obiectivul.

CUM SĂ-L ÎMPARȚI

Există câteva modalități prin care să îți dai seama de pașii acțiunii, pe care trebuie să-i urmezi pentru a-ți îndeplini obiectivul. Una dintre ele este să te consulți cu oameni care au făcut deja ce vrei tu să faci și să îi întrebi ce pași au urmat. Având experiență, îți pot oferi toți pașii de urmat, precum și sfaturi despre capcanele pe care trebuie să le eviți. O altă modalitate este să achiziționezi o carte, un manual sau un curs online, care îți descrie procesul.

O altă modalitate este să începi de la sfârșit și să privești în urmă. Pur și simplu închide ochii și imaginează-ți că acum ești în viitor și ai atins deja obiectivul. Apoi privește în urmă și vezi ce a trebuit să faci pentru a ajunge unde ești acum. Care a fost ultimul lucru pe care l-ai făcut? Apoi penultimul, apoi antepenultimul, până când ajungi la pri-

ma acțiune cu care a trebuit să începi. Ține minte că este în regulă să nu știi cum să faci ceva. Este în regulă să ceri călăuzire și sfat de la cei care știu. Uneori le poți obține gratuit, alteori trebuie să plătești mai întâi. Obișnuiește-te să întrebi: „Poți să-mi spui cum să procedez...", „Ce-ar trebui să fac ca să..."? și „Tu cum ai făcut...?" Continuă să cercetezi și să întrebi până când vei putea să-ți realizezi un plan de acțiune realist, care te va duce de unde ești acolo unde vrei să fii.

Ce va trebui să faci? Câți bani va trebui să strângi sau să economisești? Ce noi aptitudini va trebui să înveți? Ce resurse va trebui să mobilizezi? Pe cine va trebui să implici în viziunea ta? Cui va trebui să îi ceri ajutorul? Ce noi discipline sau obiceiuri va trebui să dezvolți în viața ta?

O tehnică valoroasă de creare a unui plan de acțiune pentru obiectivele tale se numește cartografia minții.

UTILIZEAZĂ CARTOGRAFIA MINȚII

Cartografia minții este un proces simplu, dar puternic, de a-ți crea o listă cu lucrurile pe care să le faci pentru a-ți atinge obiectivul. Te lasă să hotărăști ce informații va trebui să culegi, cu cine va trebui să vorbești, ce pași mărunți trebuie să faci, câți bani va trebui să câștigi sau să strângi, ce termene-limită trebuie să atingi și tot așa – pentru fiecare obiectiv în parte.

Când am început să-mi creez primul program educațional – un obiectiv revoluționar care mi-a adus câștiguri extraordinare atât pentru mine, cât și pentru afacerea mea – am utilizat cartografia minții care să mă ajute să „împart" acel obiectiv cuprinzător în toate sarcinile individuale pe care trebuia să le îndeplinesc pentru a produce un album finalizat.*

Harta originală a minții pe care am creat-o pentru albumul meu audio este la pagina 143. Pentru a-ți cartografia în minte propriile obiective, urmează acești pași ilustrați în exemplu:

* Pentru cea mai bună inițiere în cartografia minții, vezi *The Mind Map Book: Unlock Your Creativity, Boost Your Memory, Change Your Life* (*Cartea cu harta minții: deblochează-ți creativitatea, stimulează-ți memoria, schimbă-ți viața*) de Tony și Barry Buzan (Upper Saddle River, NJ, Pearson Education Ltd., 2010) - nota autorului. Cartea a apărut în limba română cu titlul *Hărți mentale*, la Editura Curtea Veche, București, 2013 (n. red.).

1. Cercul din mijloc: în cercul din mijloc, notează numele obiectivului declarat – în acest caz, *crearea unui program educațional audio.*

2. Cercurile exterioare: Apoi împarte cercul în categoriile majore ale sarcinilor pe care va trebui să le îndeplinești pentru a atinge obiectivul mai mare – în acest caz *Titlu, Studio, Subiecte, Public* și așa mai departe.

3. Raze: Apoi desenează raze care ies din fiecare cerc mic și etichetează-le pe fiecare (cum ar fi *scrie manuscrisul, fotografie color pentru coperta spate* și *planifică prânzul).* Pe o linie separată ce face legătura cu cercul mic, scrie fiecare pas pe care va trebui să-l faci. Împarte fiecare dintre razele cu sarcini mai detaliate în elemente de acțiune, care să te ajute să creezi lista ta de maestru cu lucruri de făcut.

APOI REALIZEAZĂ O LISTĂ CU LUCRURILE DE FĂCUT ZILNIC

Odată ce ai completat o hartă a minții pentru obiectivul tău, transformă toate lucrurile pe care trebuie să le faci în fiecare zi, trecându-le pe listele tale cu lucruri de făcut zilnic și impune-ți o dată de finalizare pentru fiecare dintre ele. Apoi programează-le în ordinea potrivită în calendar și fă tot ce e nevoie pentru a te ține de program.

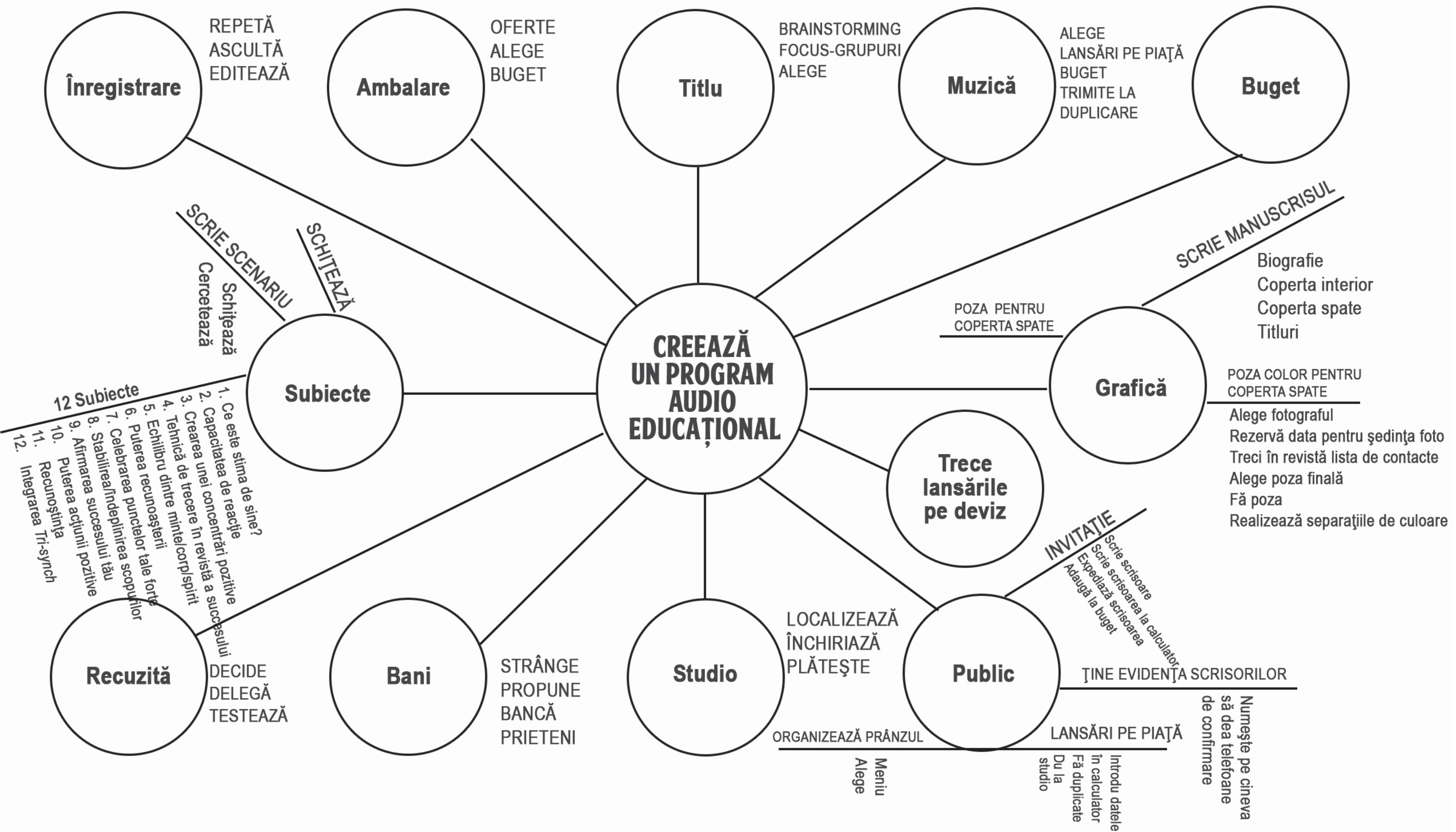
FĂ LUCRURILE ÎN ORDINEA PRIORITĂȚII

Obiectivul este să te încadrezi în program și să termini mai întâi lucrul cel mai important. În excelenta sa cartea *Eat That Frog! 21 Great Ways to Stop Procrastinang and Get More Done in less Time* (*Mănâncă broasca aia! 21 de modalități să nu mai amâni și să faci mai multe în mai puțin timp*)*, Brian Tracy dezvăluie nu doar cum să învingi amânarea, dar și cum să îți alegi prioritățile și să finalizezi toate elementele de acțiune.

În sistemul său unic, Brian îi sfătuiește pe cei care își stabilesc obiectivele să identifice între unu și cinci lucruri pe care să le îndeplinească într-o zi anume și apoi să îl aleagă pe cel pe care trebuie neapărat să-l facă mai întâi. Acesta devine cel mai greu lucru pe care trebuie să îl faci.

---

* Carte apărută în limba română cu titlul *Începe cu ce nu-ți place* la Editura Curtea Veche, București, 2008 (n. red.).


CREEAZĂ UN PROGRAM AUDIO EDUCAȚIONAL
Înregistrare
REPETĂ
ASCULTĂ
EDITEAZĂ
Ambalare
OFERTE
ALEGE
BUGET
Titlu
BRAINSTORMING
FOCUS-GRUPURI
ALEGE
Muzică
ALEGE
LANSĂRI PE PIAȚĂ
BUGET
TRIMITE LA
DUPLICARE
Buget
SCRIE MANUSCRISUL
Biografie
Coperta interior
Coperta spate
Titluri
POZA PENTRU
COPERTA SPATE
Grafică
POZA COLOR PENTRU
COPERTA SPATE
Alege fotograful
Rezervă data pentru şedinţa foto
Treci în revistă lista de contacte
Alege poza finală
Fă poza
Realizează separaţiile de culoare
Trece lansările pe deviz
INVITAȚIE
Scrie scrisoare
Scrie scrisoarea la calculator
Expediază scrisoarea
Adaugă la buget
Public
ȚINE EVIDENŢA SCRISORILOR
Numeşte pe cineva
să dea telefoane
de confirmare
LANSĂRI PE PIAŢĂ
Introdu datele
în calculator
Fă duplicate
Du la
studio
ORGANIZEAZĂ PRÂNZUL
Meniu
Alege
Studio
LOCALIZEAZĂ
ÎNCHIRIAZĂ
PLĂTEŞTE
Bani
STRÂNGE
PROPUNE
BANCĂ
PRIETENI
Recuzită
DECIDE
DELEGĂ
TESTEAZĂ
Subiecte
SCHIŢEAZĂ
SCRIE SCENARIU
Schiţează
Cercetează
12 Subiecte
1. Ce este stima de sine?
2. Capacitatea de reacţie
3. Crearea unei concentrări pozitive
4. Tehnică de trecere în revistă a succesului
5. Echilibru dintre minte/corp/spirit
6. Puterea recunoaşterii
7. Celebrarea punctelor tale forte
8. Stabilirea/îndeplinirea scopurilor
9. Afirmarea succesului tău
10. Puterea acţiunii pozitive
11. Recunoştinţa
12. Integrarea Tri-synch

Apoi îți sugerează să îndeplinești acea sarcină mai întâi – în esență, să începi cu ce este mai greu – iar astfel, îți faci și ziua mult, mult mai ușoară. Este o strategie minunată. Dar, din păcate, majoritatea dintre noi lasă lucrul cel mai greu la sfârșit, sperând că o să dispară sau o să devină cumva mai ușor. Niciodată nu se întâmplă așa. Totuși, atunci când îți îndeplinești cea mai dură sarcină mai devreme în acea zi, îți hotărăști dispoziția pentru întreaga zi. Asta îți creează avântul și îți clădește încrederea în tine, două lucruri care te vor duce mai departe și mai repede spre obiectivul tău.

PLĂNUIEȘTE-ȚI ZIUA CU O SEARĂ ÎNAINTE

Unul dintre cele mai puternice instrumente pe care le utilizează cei ce au succes pentru a-și împărți sarcinile, pentru a câștiga controlul asupra vieții și pentru a-și spori productivitatea este să-și plănuiască următoarea zi cu o seară înainte. Există două motive majore pentru care aceasta este o strategie atât de puternică pentru succes:

1. Dacă îți plănuiești ziua cu o seară înainte – să întocmești o listă cu lucruri de făcut, să petreci câteva minute vizualizând exact cum vrei să se desfășoare ziua – mintea ta subconștientă va lucra la aceste sarcini toată noaptea. Se va gândi la modalități creative de a rezolva orice problemă, de a depăși orice obstacol și de a ajunge la urmările dorite. Și dacă poți să crezi în cele mai noi teorii ale fizicii cuantice, ea va transmite și valurile de energie care vor atrage oamenii și resursele de care ai nevoie pentru a-ți îndeplini obiectivele.[1]

[1] Vezi *The Seven Spiritual Laws of Succes: A Practical Guide to The Fulfillment of Your Dreams* (*Cele șapte legi spirituale ale succesului: un ghid practic pentru îndeplinirea visurilor tale*) de Deepak Chopra (San Rafael, CA, Amber-Allen, 1995); *The Spontaneous Fulfillment of All Desire: Harnessing the Infinite Power of Coincidence* (*Îndeplinirea spontană a tuturor dorințelor: exploatarea puterii infinite a coincidenței*) de Deepak Chopra (New York, Harmony Books, 2003); *The Power of Intention: Learning to Co-Create Your World Your Way* (*Puterea intenției: Învață să-ți co-creezi lumea ta în felul tău*) de Wayne Dyer (Carlsbad, Calif., Hay House, 2004; carte apărută în română cu titlul *Puterea intenției – calea de a crea propria lume*, Editura Curtea Veche, București, 2013) și *The 11th Element: The Key to Unlocking Your Master Blueprint for Wealth and Success* (*Al 11-lea element: cheia spre a-ți dezlănțui maestrul din tine pentru bogăție și succes*) de Robert Scheinfeld (Hoboken, N.J, John Wiley&Sons, 2003); *The Secret* (*Secretul*) de Rhonda Bryne (New York, Atria Books, 2006) și *Ask and It Is Given* (*Cere și ți se va da*) de Esther și Jerry Hicks (Carlsbad, CA, Hay House, 2010). - nota autorului.

2. Dacă îți întocmești lista cu lucruri de făcut cu o seară înainte, poți să-ți începi ziua în forță. Știi exact ce vei face și în ce ordine, și deja ai făcut rost de toate materialele de care ai nevoie. Dacă ai de dat cinci telefoane, le-ai scris deja în ordinea în care plănuiești să le dai, cu numerele de telefon lângă numele persoanei și tot materialul necesar la îndemână. Pe la mijlocul dimineții, vei fi deja cu mult înaintea majorității oamenilor care își irosesc prima jumătate de oră din zi făcându-și curat pe birou, făcând liste, găsind documentele necesare – pe scurt, doar *pregătindu-se* de muncă.

UTILIZEAZĂ SISTEMUL DE CONCENTRARE AL OAMENILOR DE SUCCES

Un instrument valoros ce te va menține concentrat cu adevărat asupra atingerii tuturor obiectivelor tale din cele șapte domenii ale viziunii tale pe care le-am explicat (vezi paginile 82-83) este Sistemul de concentrare al oamenilor de succes, dezvoltat de Les Hewitt, prin Programul de *coaching* pentru oameni de succes. Este un formular pe care să-l utilizezi pentru a planifica și a te trage singur la răspundere pe parcursul a 13 săptămâni de obiective și pași de acțiune. Poți descărca gratuit o copie a formularului și instrucțiunile de folosire aici: www.TheSuccessPrinciples.com/resources.

PRINCIPIUL

9

SUCCESUL LASĂ INDICII

Cu mult timp în urmă, mi-am dat seama că succesul lasă indicii și că oamenii care au rezultate ieșite din comun fac anumite lucruri pentru a crea rezultatele respective. Am crezut că, dacă voi copia cu precizie acțiunile celorlalți, voi putea reproduce aceeași calitate a rezultatelor ca și ei.

ANTHONY ROBBINS
Autorul cărții *Unlimited Power* (*Putere nemărginită**)

Unul dintre lucrurile minunate ale faptului de a trăi în lumea de astăzi, a abundenței și oportunității, este că aproape tot ce vrei să faci a fost deja făcut de altcineva. Nu contează că asta înseamnă să pierzi în greutate, să alergi la maraton, să începi o afacere, să devii independent financiar, să învingi cancerul de sân sau să fii gazda unei petreceri perfecte – cineva deja a făcut-o și *a lăsat indicii* sub forma cărților, manualelor, programelor audio și video, cursurilor universitare, cursurilor online, seminarelor și workshopurilor.

CINE A FĂCUT DEJA CE DOREȘTI TU SĂ FACI?

Dacă, de exemplu, vrei să ieși la pensie milionar, există sute de cărți de la *The Automatic Millionaire* (*Milionarul automat*) până la *The One Minute Millionaire* (*Milionar la minut*) și workshopuri, de la workshopul intensiv „Millionaire Mind" (*Mintea milionarului*) al lui Harv Eker până la „Money and You" (*Tu și banii*) al lui Marshall Thurber și D.C. Cordova.[1] Dacă vrei să ai o relație mai bună cu partenerul de viață, poți citi cartea lui John Gray *Men are from Mars, Women are from*

---

* În curs de apariție, în format audiobook, la Editura ACT și Politon (n. red.).
[1] Poți accesa o listă înnoită și mereu în extindere a acestor tipuri de resurse la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

Venus (*Bărbații sunt de pe Marte, femeile de pe Venus*[*]), să iei parte la câteva workshopuri; sau să participi la seminarul lui Gay și Kathlyn Hendrick „Conscious Loving and Living Essentials” (*Bazele trăirii și iubirii conștiente*).

În principiu, pentru tot ce vrei să faci există cărți și cursuri despre cum să faci lucrul respectiv. Chiar mai bine de atât, la un apel distanță există oamenii care au făcut deja cu succes ceea ce vrei tu să faci și care sunt disponibili ca profesori, facilitatori, mentori, sfătuitori, experți în *coaching* și consultanți.

Iată trei modalități prin care poți începe să cauți indicii: 1) Caută un profesor, un *coach*, un mentor, un manual, o carte, un program audio sau resurse de pe internet care să te ajute să îți îndeplinești unul dintre obiectivele tale majore. 2) Caută pe cineva care a făcut deja ceea ce vrei să faci și întreabă acea persoană dacă îi poți lua un interviu despre cum ar trebui să procedezi. 3) Întreabă pe cineva dacă poți să îi stai alături la serviciu timp de o zi și să vezi cum lucrează. Sau oferă-te să fii voluntar, asistent sau intern pentru cineva de la care poți învăța.

DE CE OAMENII NU CAUTĂ INDICIILE

Când mă pregăteam să merg la o emisiune matinală în Dallas, am întrebat-o pe artista de make-up a televiziunii care sunt obiectivele sale pe termen lung. A spus că întotdeauna s-a gândit să-și deschidă propriul salon de înfrumusețare, așa că am întrebat-o ce face pentru ca acest lucru să se întâmple.

„Nimic”, a zis ea, „pentru că nu știu cum să încep”.

I-am sugerat să invite la masă proprietara unui salon și s-o întrebe cum a reușit.

„Se poate să faci asta?” a exclamat artista de make-up.

Cu siguranță că se poate. De fapt, probabil că te-ai gândit deja să abordezi un expert pentru sfaturi, dar ai respins ideea cu gânduri precum: *De ce și-ar sacrifica cineva timpul să-mi spună cum a reușit? De ce m-ar învăța și și-ar crea propria concurență?* Alungă aceste gânduri. Vei descoperi că majoritatea oamenilor adoră să vorbească despre cum și-au clădit afacerea sau cum și-au îndeplinit obiectivele. Dar, din păcate, ca acea artistă de make-up din Dallas, majoritatea nu profită de toate resursele disponibile. De ce?

---

* Carte apărută în limba română la Editura Vremea, București, 2012 (n. red.).

- Nu ne-a trecut prin minte niciodată. Nu îi vedem pe alții utilizând aceste resurse, așa că nu o facem nici noi. Nici părinții noștri nu au făcut-o. Nici prietenii noștri nu o fac. Nimeni dintre cei cu care lucrăm nu o face.
- Este incomod. Va trebui să traversăm tot orașul să ajungem la o întâlnire. Va trebui să ne privăm de timpul alocat televizorului, familiei, prietenilor.
- A cere sfatul altora sau informații ne pune în fața fricii noastre de respingere. Ne temem să ne asumăm riscul.
- Să gândim lucrurile dintr-o nouă perspectivă ar însemna să ne schimbăm, și schimbarea – chiar dacă este în interesul nostru – este inconfortabilă.
- Să gândim lucrurile dintr-o nouă perspectivă înseamnă multă muncă și, sincer, majoritatea oamenilor nu doresc să muncească atât de mult.

PRINCIPIUL 10

DECUPLEAZĂ FRÂNELE

Tot ce vrei se află exact în afara zonei tale de confort.

ROBERT ALLEN
Coautor al cărții *The One Minute Millionaire* (*Milionar la minut*)

Ai condus vreodată mașina și ți-ai dat seama brusc că ai uitat să decuplezi frâna de mână? Ai apăsat accelerația mai tare când simțeai că frânezi? Nu, bineînțeles că nu. Pur și simplu ai decuplat frâna... și, fără prea mare efort, ai început să mergi mai repede.

Majoritatea oamenilor trec prin viață cu frâna de mână trasă. Ei se agață de imaginile negative despre sine sau suferă efectele mentale și emoționale ale experiențelor puternice pe care nu le-au rezolvat și de care nu s-au eliberat încă. Rămân în zona de confort pe de-a-ntregul creată de ei. Își mențin credințele greșite despre realitate și nutresc sentimente de vină sau îndoială de sine. Și atunci când încearcă să-și atingă obiectivele, aceste imagini negative și zone de confort preprogramate le anulează întotdeauna bunele intenții – oricât de tare s-ar strădui aceștia.

Oamenii de succes, pe de altă parte, au descoperit că, în loc să utilizeze o putere a voinței sporită, ca motor care să le alimenteze succesul, le este pur și simplu mai ușor să „decupleze frânele" renunțând la și înlocuindu-și credințele limitative prin schimbarea imaginii de sine și prin eliberarea de emoții negative, precum teama, resentimentul, furia, vina și rușinea.

IEȘI DIN ZONA TA DE CONFORT

Gândește-te la zona ta de confort ca la o închisoare în care trăiești – o închisoare mare creată de tine. Ea conține colecția de *nu pot, trebuie să, nu trebuie să* și alte convingeri nefondate formate din toate gândurile negative și deciziile pe care le-ai acumulat și le-ai întărit pe toată durata vieții.

Poate că ai și fost *antrenat* să te limitezi.

NU FI FĂRĂ MINTE CA PUIUL DE ELEFANT

Un pui de elefant este dresat la naștere să se limiteze într-un spațiu foarte mic. Dresorul său îi va lega cu o frânghie picioarele de un stâlp de lemn înfipt adânc în pământ. Asta îl ține închis pe puiul de elefant la un spațiu determinat de lungimea frânghiei – zona de confort a elefantului. Deși puiul de elefant va încerca inițial să rupă frânghia, frânghia e prea puternică, așa că puiul de elefant învață că nu poate rupe frânghia. Învață că trebuie să rămână în zona definită de lungimea frânghiei.

Când elefantul se transformă într-un uriaș de 5 tone care ar putea foarte ușor să rupă aceeași frânghie, nici măcar nu mai încearcă, pentru că a învățat de mic că nu poate rupe frânghia. Astfel, cel mai mare elefant poate fi ținut închis de cea mai mică și firavă frânghie.

Poate că aste te descrie și pe tine – prins încă în zona ta de confort de ceva atât de firav și de slab ca acea frânghie mică și acel stâlp care îl controlează pe elefant, doar că frânghia ta este alcătuită din toate convingerile limitative și din imaginile pe care le-ai primit și le-ai dobândit când ai fost tânăr. Dacă asta te descrie, vestea bună este că îți poți schimba zona de confort. Cum? Iată trei modalități diferite:

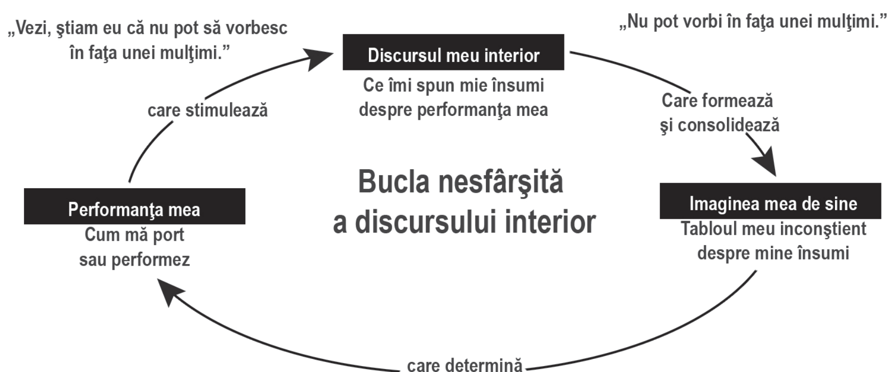
1. Poți folosi afirmațiile și dialogul intern pozitiv pentru a afirma că ai deja ce vrei, că faci ce vrei și că ești cum vrei să fii.
2. Poți să creezi imagini interne noi, puternice și convingătoare legate de a avea, a face și a fi ce vrei.
3. Poți să-ți schimbi pur și simplu comportamentul.

Toate aceste trei abordări te vor scoate din vechea ta zonă de confort.

NU MAI RECREA ACEEAȘI EXPERIENȚĂ IAR ȘI IAR!

Un concept important pe care oamenii de succes îl înțeleg este că nu ești niciodată *blocat*. Tu doar recreezi aceeași experiență iar și iar, gândind aceleași gânduri, menținând aceleași convingeri, vorbind aceleași cuvinte și făcând aceleași lucruri.

Prea des, ne blocăm într-o buclă nesfârșită de comportamente care se consolidează, care ne țin blocați într-o spirală ce coboară constant. Gândurile noastre limitative ne creează imagini în minte, iar acele imagini ne guvernează comportamentul, care, la rândul său, consolidează acel gând limitativ. Imaginează-ți că te gândești la faptul că vei uita rândurile unei prezentări pe care trebuie s-o ții la serviciu. Gândul stimulează o imagine a ta uitând un punct-cheie. Imaginea creează o experiență a fricii. Frica îți întunecă gândirea limpede, ceea ce te face să uiți unul dintre punctele-cheie, ceea ce îți consolidează dialogul tău intern că nu poți vorbi în fața mulțimii. *Vezi, știam eu că o să uit ce-ar fi trebuit să spun. Nu pot vorbi în fața mulțimii.*



Atât timp cât vei continua să te plângi de circumstanțele prezente, mintea ta se va concentra asupra lor. Continuând să vorbești, să te gândești la asta și să scrii despre cum sunt lucrurile, continui să consolidezi aceleași canale neuronale din creierul tău care te-au adus unde ești astăzi. Și continui să trimiți aceleași vibrații care vor continua să atragă aceiași oameni și circumstanțe pe care le-ai creat deja.

Pentru a schimba acest ciclu, trebuie să te concentrezi asupra faptului de a gândi, vorbi și scrie despre realitatea pe care vrei s-o creezi. Trebuie să-ți inunzi inconștientul cu gânduri și imagini ale acestei noi realități.

Problemele semnificative cu care ne confruntăm nu pot fi rezolvate la același nivel de gândire la care au fost create.

ALBERT EINSTEIN

Fizician și laureat al Premiului Nobel

CARE ESTE TEMPERATURA TA FINANCIARĂ?

Zona ta de confort funcționează la fel ca termostatul din casa ta. Când temperatura din cameră se apropie de limita temperaturii pe care ai stabilit-o, termostatul trimite un semnal electric către cazanul de încălzire sau către aerul condiționat pentru a-l închide sau deschide. Pe măsură ce temperatura din cameră începe să se schimbe, semnalele electrice continuă să răspundă schimbărilor și să mențină temperatura la nivelul dorit.

În mod asemănător, tu ai un termostat interior psihologic, care reglează nivelul performanței tale în lume. În locul semnalelor electrice, regulatorul tău intern de performanță folosește semnale de disconfort pentru a te menține în zona de confort. Pe măsură ce comportamentul sau perfomanța ta încep să atingă limita acelei zone, începi să te simți inconfortabil. Dacă ceea ce trăiești este în afara imaginii de sine pe care o deții în mod inconștient, corpul tău va trimite semnale de tensiune mentală și inconfort fizic spre sistemul tău. Pentru a evita disconfortul, te retragi în mod inconștient în zona ta de confort.

Tatăl meu vitreg, care era manager regional de vânzări pentru NCP, a observat că fiecare dintre oamenii lui din vânzări avea o anumită imagine de sine legată de performanțele lor ca agenți de vânzări. Erau agenți care făceau vânzări de 2 000 de dolari pe lună sau de 3 000 de dolari pe lună.

Dacă imaginea de sine a unui agent de vânzări era că făcea 3 000 de dolari pe lună din comisioane, atunci, dacă ar fi câștigat atât din prima săptămână, ar fi lenevit apoi întreaga lună.

Pe de altă parte, dacă era aproape de sfârșitul lunii și ar fi câștigat doar 1 500 de dolari din comisioane, ar fi petrecut 16 ore pe zi la serviciu, ar fi lucrat în weekenduri, ar fi creat propuneri noi de vânzare și ar fi făcut tot posibilul să ajungă la nivelul de 3 000 de dolari în acea lună.

Oricare ar fi fost circumstanțele, o persoană cu o imagine de sine de 36 000 de dolari va produce întotdeauna un venit de 36 000 de dolari. Să facă orice altceva i-ar crea o stare de disconfort.

Îmi amintesc că într-un an, tatăl meu vitreg a ieșit în Ajunul Anului Nou să vândă case de marcat. Era trecut bine de miezul nopții și el

era încă afară, cu intenția de a mai vinde încă două case de marcat pentru a se califica pentru excursia anuală în Hawaii oferită ca premiu pentru toți oamenii din vânzări care își atingeau cota anuală. Câștigase această excursie timp de mai mulți ani la rând, iar imaginea lui de sine nu i-a permis să piardă în acel an. A vândut acele case de marcat și a plecat în excursie. Ar fi fost în afara zonei lui de confort să facă ceva mai puțin de atât.

Imaginează-ți același scenariu în relație cu contul tău de economii. Unii oameni se simt confortabil atât timp cât au 2 000 de dolari în contul de economii. Alții se simt inconfortabil dacă au economisit mai puțin decât venitul lor pe 8 luni. Totuși alții se simt confortabil fără economii și cu o datorie pe cardul de credit de 25 000 de dolari.

Dacă o persoană, care are nevoie de venitul ei pe 8 luni în contul de economii pentru a se simți confortabil, este lovită de o cheltuială medicală neașteptată de 16 000 de dolari, aceasta își va tăia din cheltuieli, va lucra peste program, va organiza o vânzare în garaj – ar face orice e necesar pentru a-și aduce din nou economiile la 32 000 de dolari. La fel, dacă subit va moșteni bani, cel mai probabil va cheltui din ei cât să rămână în acea zonă de confort de 32 000 de dolari.

Fără îndoială ai auzit că majoritatea câștigătorilor la loterie pierd, risipesc sau dau toți banii abia primiți în câțiva ani de când i-au câștigat. De fapt, 80% dintre câștigătorii la loterie în Statele Unite intră în faliment 5 ani după aceea! Motivul este, bineînțeles, acela că nu au reușit să dezvolte o mentalitate de milionar. Drept urmare, au recreat în mod subconștient realitatea care se potrivește cu mentalitatea lor anterioară. Ei se simt inconfortabil cu atât de mulți bani, așa că găsesc o cale de a se întoarce la vechea și familiara lor zonă de confort.

Avem o zonă de confort a restaurantelor în care mâncăm, a hotelurilor la care ne cazăm, a mașinilor pe care le conducem, a caselor în care locuim, a hainelor pe care le purtăm, a vacanțelor pe care le efectuăm și a tipului de oameni cu care ne asociem.

Dacă te-ai plimbat vreodată pe Fifth Avenue în New York sau pe Rodeo Drive în Beverly Hills, probabil ai avut acea experiență în care ai intrat într-un magazin și imediat ai simțit că n-ai ce căuta acolo. Magazinul era pur și simplu prea luxos pentru tine. Ai simțit că nu e locul tău acolo. Aceea este zona ta de confort în acțiune.

SCHIMBĂ-ȚI COMPORTAMENTUL

Când m-am mutat pentru prima dată în Los Angeles, șeful meu cel nou m-a luat la cumpărături într-un magazin de lux pentru bărbați în Westwood. Până atunci, cel mai mult dădusem pe o cămașă 35 de dolari la Nordstrom. Cea mai ieftină cămașă din acest magazin costa 95 de dolari! Am rămas uimit și am început să asud broboane reci. În timp ce șeful meu și-a cumpărat multe lucruri în acea zi, eu am cumpărat o cămașă de 95 de dolari a unui designer italian. Eram atât de departe de zona mea de confort, că abia mai puteam respira. În următoarea săptămână, am purtat cămașa și am fost uimit că îmi venea mult mai bine, că mă simțeam mult mai bine și că arătam mult mai bine purtând-o. După câteva săptămâni, timp în care am purtat-o o dată pe săptămână, chiar m-am îndrăgostit de ea. Peste o lună, mi-am mai cumpărat una. După un an, purtam doar astfel de cămăși. Încet, zona mea de confort s-a schimbat pentru că mă obișnuisem cu ceva mai bun, deși mă costa mai mult.

Când am fost la studiile organizate de Million Dollar Forum și Income Builders International – două organizații dedicate să învețe oamenii cum să devină milionari – toate trainingurile se țineau la Hotelul Ritz-Carlton în Laguna Beach, California, la Hilton pe Marea Insulă a Hawaii-ului și în alte hoteluri luxoase din stațiuni. Motivul era acela de a-i obișnui pe participanți să primească servicii de primă clasă. Asta făcea parte din extinderea zonelor de confort – schimbarea imaginii despre ceea ce credeau că sunt. Fiecare training se încheia cu un dineu cu ținută obligatorie. Pentru mulți dintre participanți, era prima oară când luau parte la un dineu cu ținută obligatorie... o altă extindere a zonei de confort.

SCHIMBĂ-ȚI DISCURSUL INTERIOR CU AFIRMAȚII

Întotdeauna am crezut în magie. Când nu făceam nimic în acest oraș, obișnuiam să mă duc în fiecare noapte, să stau pe Mulholland Drive, să mă uit în jos la oraș, să-mi întind brațele și să spun: „Toată lumea vrea să lucreze cu mine. Sunt un actor cu adevărat bun. Am tot felul de oferte de film minunate." Îmi tot repetam aceste lucruri iar și iar, convingându-mă la propriu că aveam vreo două filme care mă așteptau. Mergeam cu mașina pe acel deal, pregătit să cuceresc lumea, zicând „Ofertele de film sunt acolo pentru mine, doar că eu încă nu le aud." Astea erau cu adevărat afirmații, antidoturi pentru lucrurile care își aveau

originea în istoria familiei.[1]

JIM CARREY
Actor

O modalitate de a-ți extinde zona de confort este să-ți bombardezi subconștientul cu noi gânduri și imagini – referitoare la un cont consistent, la un corp în formă și sănătos, la o slujbă care te entuziasmează, la prieteni interesanți, vacanțe memorabile – referitoare la toate obiectivele tale, ca fiind deja îndeplinite. Tehnica pe care o folosești ca să faci asta se numește *afirmație*. O afirmație este o declarație care descrie un obiectiv în starea sa deja finalizată, cum ar fi: „Mă bucur de apusul de soare de pe *lanai*-ul** superbului meu apartament de pe plajă, situat pe coasta Ka'anapali din Maui" sau „Sărbătoresc că mă simt ușor și viu, cu greutatea mea corporală perfectă de doar 60 de kilograme."

CELE NOUĂ INSTRUCȚIUNI PENTRU A CREA AFIRMAȚII EFICIENTE

Pentru a fi eficiente, afirmațiile tale trebuie să fie construite folosind următoarele nouă instrucțiuni:

1. Începe prin a spune *Eu sunt.* Cuvintele *eu sunt* reprezintă cele mai puternice cuvinte ale limbii. Subconștientul preia orice frază care începe cu *eu sunt* și o interpretează ca pe o comandă – o directivă pentru a o face să se împlinească.

2. Folosește timpul prezent. Descrie ce vrei de parcă ai avea deja acel lucru, de parcă s-ar fi îndeplinit deja.

Greșit: O să îmi iau un nou Porsche 911 Carrera.

Corect: Eu sunt bucuros să fiu la volanul noului meu Porsche 911 Carrera.

3. Declară la modul pozitiv. Afirmă ce vrei, nu ceea ce nu vrei. Declară-ți afirmațiile la modul pozitiv. Subconștientul nu aude cuvântul nu. Aceasta înseamnă că declarația „nu trânti ușa" se aude

---

[1] Dintr-un interviu din *Movieline,* iulie 1994 - nota autorului.

** *Lanai* este un fel de verandă acoperită, *patio* sau prispă specifică arhitecturii din Hawaii. Numeroase case, clădiri de apartamente, hoteluri și restaurante din Hawaii dispun de una sau de mai multe *lanai* (n. red.).

ca „trântește ușa." Subconștientul gândește în imagini, iar cuvintele „nu trânti ușa" evocă imaginea unei uși trântite. Propoziția „Eu nu mai sunt speriat de zbor" evocă o imagine a fricii de zbor, în timp ce propoziția „Eu sunt bucuros de emoția zborului" evocă o imagine a bucuriei.

Greșit: Eu nu mai sunt speriat de zbor

Corect: Eu sunt bucuros de emoția zborului.

4. Trebuie să fie scurtă. Gândește-te la afirmația ta ca la un spot publicitar. Acționează ca și cum fiecare cuvânt ar valora 1000 de dolari. Trebuie să fie suficient de scurtă și memorabilă pentru a fi reținută ușor.

5. Fă-o specifică. Afirmațiile vagi produc rezultate vagi.

Greșit: Eu sunt la volanul noii mele mașini sport de culoare roșie

Corect: Eu sunt la volanul noului meu Porsche 911 Carrera.

6. Include un cuvânt de întărire. Verbul/cuvântul de acțiune adaugă putere efectului prin evocarea unei imagini a ceea ce faci chiar acum.

Greșit: Mă exprim deschis și cu onestitate.

Corect: Eu sunt convins că mă exprim deschis și cu onestitate.

7. Include cel puțin o emoție dinamică sau un cuvânt pentru sentimente. Include starea emoțională pe care ai avea-o dacă ai fi atins deja obiectivul. Unele dintre cele mai folosite cuvinte sunt *mă bucur, cu veselie, cu fericire, sărbătorind, cu mândrie, cu calm, cu pace, încântat, entuziast, cu iubire, sigur, cu seninătate* și *triumfător.*

Greșit: Eu sunt la greutatea perfectă pentru corpul meu, de 80 de kilograme.

Corect: Eu sunt agil și în formă la 80 de kilograme!

Observă că ultima afirmație are în ea o nuanță de spot publicitar. Subconștientului îi plac ritmul și rimele. De aceea suntem capabili să reținem cu ușurință lucruri care rimează.

8. Fă afirmații pentru tine, nu pentru alții. Când îți construiești afirmațiile, fă-le să descrie comportamentul tău, nu compor-

tamentul altora.

Greșit: Eu sunt cu ochii pe Johnny când își face curat în cameră.

Corect: Eu sunt eficace în a-i comunica lui Johnny nevoile și dorințele mele.

9. Adaugă *sau ceva mai bun.* Când afirmi că obții o situație specifică (slujbă, oportunitate, vacanță), obiecte materiale (casă, mașină, barcă) sau relație (soț, soție, copil), întotdeauna adaugă *sau ceva (cineva) mai bun.* Câteodată, criteriile pentru ceea ce ne dorim vin din ego sau dintr-o experiență limitată. Câteodată, există ceva sau cineva mai bun disponibil pentru noi, așa că lasă afirmația ta să includă această frază atunci când este potrivită.

Exemplu: Eu sunt bucuros să trăiesc în superba mea vilă de pe plajă, situată pe coasta Ka'anapali în Maui sau undeva mai bine.

CUM SĂ UTILIZEZI AFIRMAȚIILE ȘI VIZUALIZAREA

1. Treci în revistă afirmațiile tale o dată sau de trei ori pe zi. Cele mai bune momente sunt dimineața, în mijlocul zilei, pentru a te reconcentra, și în jurul orei de culcare.
2. Dacă este potrivit, citește fiecare afirmație cu voce tare.
3. Închide ochii și vizualizează-te conform descrierii din afirmație. Trebuie să o vezi ca și cum te-ai uita la peisajul din interiorul tău. Cu alte cuvinte, nu te vizualiza stând în afara peisajului; vezi scena privind-o din interior, ca și cum de fapt ai trăi-o.
4. Auzi orice sunete pe care le-ai putea auzi dacă ai realiza cu succes tot ceea ce descrie afirmația respectivă – sunetul valurilor când faci surfing, vacarmul mulțimii, intonarea imnului național. Include alți oameni importanți din viața ta care te felicită și îți spun cât de mulțumiți sunt de succesul tău.
5. Simte sentimentele pe care le vei simți când vei realiza acel succes. Cu cât sentimentele vor fi mai puternice, cu atât mai puternic va fi procesul. (Dacă ai dificultăți în crearea sentimentelor, poți afirma: „Eu sunt bucuros să creez cu ușurință sentimente puternice în munca mea eficientă cu afirmațiile.")
6. Spune-ți din nou afirmația și apoi repetă procesul cu următoarea afirmație.

ALTE MODALITĂȚI DE UTILIZARE A AFIRMAȚIILOR

1. Amplasează cartonașe de 8x13 centimentri cu afirmațiile tale prin casă.
2. Agață poze prin casă sau în camera ta cu lucrurile pe care le vrei. Poți să pui și o poză cu tine în mijlocul imaginii.
3. Repetă afirmațiile când „pierzi timpul”, cum ar fi când aștepți la rând, când faci exerciții fizice, când conduci. Le poți repeta în gând sau cu voce tare.
4. Înregistrează-ți afirmațiile și ascultă-le în timp ce lucrezi, conduci sau adormi.
5. Roagă-ți un părinte să se înregistreze spunându-ți lucruri încurajatoare pe care ți-ai fi dorit să le auzi de la acesta în copilărie sau cuvinte de încurajare și permisiune pe care ți-ar plăcea să le auzi în prezent.
6. Repetă-ți afirmațiile la persoana I („Eu sunt...”), persoana a doua („Tu ești”), persoana a treia („El/ea este...” sau „Numele tău este...”).
7. Pune-ți afirmațiile pe monitorul computerului, ca să le vezi de fiecare dată când folosești computerul.

AFIRMAȚIILE FUNCȚIONEAZĂ

Prima dată când am învățat despre puterea afirmațiilor, pe la douăzeci și ceva de ani, a fost când W. Clement Stone m-a provocat să-mi stabilesc un obiectiv atât de îndepărtat de circumstanțele mele actuale, încât m-ar fi uluit pur și simplu dacă l-aș fi atins. Deși știam că provocarea lui Stone avea meritul ei, am aplicat-o cu adevărat în viața mea la modul serios abia câțiva ani mai târziu, când am decis să fac saltul de la venitul de 25 000 de dolari pe an la 100 000 de dolari sau mai mult.

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să-mi construiesc o afirmație inspirată de cea văzută la Florence Scovell Shinn. Afirmația mea era:

Dumnezeu este sursa mea infinită și mari sume de bani îmi vin rapid și ușor prin harul lui Dumnezeu, pentru binele suprem al tuturor celor implicați. Eu sunt bucuros să câștig, să economisesc și să investesc cu ușurință 100 000 de dolari pe an.

Apoi, am creat o copie uriașă după bancnota de 100 000 de dolari* pe care am lipit-o pe tavanul de deasupra patului meu. La trezire, vedeam bancnota, închideam ochii, îmi repetam afirmația și vizualizam

* În prezent scoasă din uz. A circulat în Statele Unite între 1934 – 1935 (n. red.).

lucrurile de care m-aș fi bucurat dacă aș fi dus un stil de viață de 100 000 de dolari pe an. Mi-am închipuit casa în care aș trăi, mașina pe care aș conduce-o și vacanțele pe care mi le-aș lua. Mi-am și creat sentimentele pe care le-aș trăi odată ce aș fi atins acel stil de viață.

Curând, m-am trezit într-o dimineață cu o idee de 100 000 de dolari. Mi-a trecut prin minte că, dacă aveam să vând 400 000 de exemplare din cartea mea *100 Ways to Enhance Self-Concept in the Classroom* (*100 de modalități prin care să consolidezi conceptul de sine în clasă*), pe care aș fi primit drepturi de autor de 25 de cenți pe exemplar, aș fi câștigat 100 000 de dolari. Am adăugat la vizualizările mele de dimineață imaginea cărții mele, care dispărea de pe rafturile din librării, și pe editorul meu, care-mi scrie un cec de 100 000 de dolari. Nu cu mult timp după aceea, un jurnalist liber profesionist m-a abordat și a scris un articol despre munca mea pentru *National Enquirer*. Drept urmare, mii de exemplare din cartea mea s-au vândut în acea lună.

Aproape zilnic, tot mai multe și mai multe idei de făcut bani îmi invadau mintea. De exemplu, am făcut mici reclame și mi-am vândut cartea pe cont propriu – făcând trei dolari pe exemplar în loc de 25 de cenți. Am realizat un catalog de comandă prin poștă pentru cartea mea și pentru alte cărți despre stima de sine și am făcut și mai mulți bani de la aceiași cumpărători. Universitatea din Massachusetts mi-a văzut catalogul și m-a invitat să vând cărți la o conferință de weekend, ajutându-mă să generez peste 2000 de dolari în două zile – și mi-a făcut cunoștință cu o nouă strategie de a face 100 000 de dolari.

În aceeași perioadă în care îmi vizualizam vânzări și mai mari de carte, mi-a venit și ideea de a genera mai mult venit din workshopuri și seminare. Când mi-am întrebat un prieten care făcea o muncă similară cum aș putea să percep taxe mai mari, mi-a dezvăluit că el *deja* cerea dublu față de cât eram eu plătit! Cu încurajarea lui, mi-am triplat taxa de conferință și am descoperit că școlile care m-au angajat să vorbesc aveau bugete chiar mai mari de atât.

Afirmația mea dădea roade foarte mari. Dar dacă nu mi-aș fi stabilit obiectivul de a face 100 000 de dolari și dacă nu aș fi fost sârguincios în legătură cu afirmațiile și vizualizarea, nu mi-aș fi strâns taxele pentru discurs, nu aș fi început o librărie cu comenzi prin poștă, nu aș fi participat la o conferință majoră sau nu aș fi fost intervievat de o publicație importantă.

Drept urmare, venitul meu în acel an a sărit de la 25 000 de dolari la 92 000 de dolari!

Bineînțeles, mi-am ratat obiectivul de 100 000 de dolari cu 8000 de dolari, dar te pot asigura că nu am fost deprimat din cauza asta. Dimpotrivă, eram în extaz. Veniturile mele au crescut de aproape patru ori în mai puțin de un an, utilizând puterea vizualizării și a afirmațiilor, în combinație cu voința de a acționa când aveam o „idee inspirată".

După anul nostru cu cei 92 000 de dolari, soția m-a întrebat: „Dacă afirmațiile funcționează pentru 100 000 de dolari, crezi că ar funcționa și pentru un milion de dolari?" Utilizând o nouă afirmație – „Eu sunt plin de fericire în timp ce îmi depun cecul de un milion de dolari proveniți din drepturi de autor de pe urma vânzării cărții mele, devenită bestseller" – și vizualizarea, am atins și acel obiectiv și, de atunci, am continuat să facem un milion de dolari sau mai mult în fiecare an.

NU AȘTEPTA 30 DE ANI SĂ UTILIZEZI ACEASTĂ STRATEGIE

Joe Newberry m-a auzit spunând această poveste la micul dejun, în timpul unei întâlniri de creare a relațiilor în afaceri, în anii 1980. Dar el nu și-a pus bancnota de 100 000 de dolari pe tavan decât 30 de ani mai târziu.

Era luna iunie și el căuta modalități de a-și mări veniturile. Când m-a auzit spunând din nou povestea din filmul *Secretul*, s-a grăbit spre casă, ca să-și pună bancnota de 100 000 de dolari deasupra patului, unde avea să o vadă în fiecare dimineață când avea să se trezească. În septembrie, oamenii deja îl sunau să-l angajeze. Curând, devenise reprezentantul a două case de discuri și negocia contracte pentru mari artiști.

Iar în ianuarie a luat avionul spre New York pentru o întâlnire cu cei de la Barnes & Noble – una dintre zecile de întâlniri de vânzări din acea zi – rugându-i să plaseze o comandă pentru albumele pe care le reprezenta. După ce a schimbat politețuri cu clienta Barnes & Noble despre copii și familie, Joe a privit cu uimire cum ea a scos documentele necesare și i-a semnat o comandă pe loc.

Nu a fost totuși comanda modestă la care se aștepta Joe.

În timp ce se îndrepta spre lift și se uita la documentele din mâna lui, a calculat repede comisioanele din comanda mult mai substanțială pe care ea o semnase. Până la ultimul bănuț, tocmai câștigase 100 000 de dolari!

PRINCIPIUL

11

VEZI CE ÎȚI DOREȘTI, OBȚINE CE VEZI

Imaginația este totul. Este avanpremiera atracțiilor viitoare ale vieții.

ALBERT EINSTEIN
Fizician și laureat al Premiului Nobel

Vizualizarea – sau actul de a crea imagini convingătoare și vii în mintea ta – poate că este cel mai puțin utilizat instrument pentru succes pe care îl posezi, pentru că accelerează considerabil atingerea oricărui succes, în trei modalități puternice.

1. Vizualizarea activează puterile creatoare ale minții tale subconștiente.
2. Vizualizarea îți concentrează creierul pe programarea *sistemului tău de activare reticular* (SAR) pentru a observa resursele disponibile care au fost dintotdeauna acolo, dar nu au fost observate dinainte.
3. Vizualizarea, prin Legea Atracției, magnetizează și atrage oamenii, resursele și oportunitățile de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivul.[1]

Când realizezi o sarcină în viața reală, studiile au descoperit că creierul tău utilizează procesele identice pe care le-ar utiliza dacă doar ți-ai imagina în mod foarte viu acea activitate. Cu alte cuvinte, creierul tău nu vede deloc diferența între vizualizarea unui lucru și faptul de a face cu adevărat acel lucru.

Acest principiu se aplică și atunci când înveți ceva nou. Cercetătorii de la Universitatea Harvard au descoperit că studenții care au vizualizat dinainte au îndeplinit sarcini cu o acuratețe de aproape 100%, pe când studenții care nu au vizualizat au atins o acuratețe de doar 55%.

---

[1] Legea Atracției afirmă în principal că vei atrage în viața ta orice lucru la care te gândești, despre care vorbești, pe care ți-l închipui și pe care îl simți cu intensitate - nota autorului.

Vizualizarea îți determină pur și simplu creierul să îndeplinească mai multe lucruri. Și deși niciunul dintre noi nu a învățat asta la școală, psihologii sportivi și experții în performanță de vârf au popularizat puterea vizualizării încă din anii ’80. Aproape toți sportivii profesioniști și olimpici folosesc acum puterea vizualizării.

Jack Nicklaus, legendarul jucător de golf cu 73 de victorii obținute în turnee și peste 5,7 milioane de dolari câștigați, a spus odată: „Nu lovesc niciodată mingea, nici măcar ca exercițiu, fără să am o imagine foarte clar focalizată a mișcării în mintea mea. E ca un film color. În primul rând, «văd» unde vreau ca ea să ajungă la final, frumoasă și albă, stând pe iarba strălucitoare și verde. Apoi peisajul se schimbă rapid și «văd» mingea ajungând acolo: calea ei, traiectoria și forma, chiar și comportamentul ei la aterizare. Apoi urmează un fel de încețoșare, și următoarea scenă mă arată pe mine făcând un balans care va transforma imaginile anterioare în realitate.”

CUM FUNCȚIONEAZĂ VIZUALIZAREA PENTRU A-ȚI SPORI PERFORMANȚA

Când vizualizezi că obiectivele tale sunt deja finalizate în fiecare zi, se creează un conflict în mintea ta subconștientă între ceea ce vizualizezi și ceea ce ai în acest moment. Mintea ta subconștientă încearcă să rezolve acel conflict transformând realitatea curentă într-o viziune nouă, mult mai incitantă.

Acest conflict, dacă este intensificat de-a lungul timpului prin vizualizare, face să se întâmple trei lucruri:

1. Programează SAR-ul creierului tău să înceapă să lase să pătrundă în conștientizarea ta orice lucru care te va ajuta să-ți atingi obiectivele.
2. Îți activează mintea subconștientă ca să creezi soluții pentru atingerea obiectivelor pe care le vrei. Vei începe să te trezești dimineața cu noi idei. Te vei trezi având idei sub duș, în timp ce faci plimbări lungi și în timp ce conduci spre serviciu.
3. Creează noi niveluri ale motivației. Vei începe să observi că faci într-un mod neașteptat lucruri care te duc spre obiectivul tău. Deodată, ridici mâna în timpul orei, te oferi voluntar să preiei noi sarcini la serviciu, vorbești liber la ședințele de

personal, ceri în mod direct ce vrei, economisești bani pentru lucrurile pe care le vrei, plătești cu banii jos o datorie de pe cardul de credit sau îți asumi riscuri mai multe în viața personală.

Să ne uităm mai atent la felul cum funcționează SAR. În orice moment, există circa 11 milioane de biți de informație care se revarsă în creierul tău – majoritatea la care nu ai acces și de care nici nu ai nevoie. Așa că SAR-ul din creierul tău îi filtrează pe majoritatea dintre ei, lăsând în conștientizare doar acele semnale care te pot ajuta să supraviețuiești și să atingi cele mai importante obiective ale tale.

Deci cum știe SAR ce anume să lase să intre în conștientizarea ta și ce anume să filtreze? Sistemul lasă să intre orice lucru care te ajută să îndeplinești obiectivul stabilit și pe care îl vizualizezi și îl afirmi *constant*. Lasă să intre orice se potrivește cu convingerile și imaginile tale despre tine, despre alții și despre lume.

SAR este un instrument puternic, însă tot ce poate face este să caute modalități de a îndeplini exact imaginile pe care i le dai. Subconștientul tău creativ nu gândește în cuvinte – el gândește în imagini. Deci în ce mod sprijină acest lucru efortul tău de a deveni plin de succes și de a avea viața visurilor tale?

Când îi dai creierului tău imagini convingător de specifice, colorate și vii pe care să le manifeste – el va căuta și va capta toate informațiile necesare pentru a aduce acea imagine la realitate, pentru tine. Dacă îi dai minții tale o problemă de 10 000 de dolari, va veni cu o soluție de 10 000 de dolari. Dacă îi dai minții tale o problemă de un milion de dolari, va veni cu o soluție de un milion de dolari.

Dacă îi dai imagini cu o casă frumoasă, un soț iubitor, o carieră incitantă și vacanțe exotice, va trece la treabă pentru a îndeplini acele lucruri. Dimpotrivă, dacă o hrănești constant cu imagini negative, pline de teamă și anxietate – ghici ce? – le va îndeplini și pe astea.

PROCESUL PENTRU VIZUALIZAREA VIITORULUI TĂU

Procesul vizualizării succesului este destul de simplu. Tot ce trebuie să faci este să închizi ochii și să-ți vezi obiectivele deja finalizate.

Dacă unul dintre obiectivele tale este să deții o casă pe țărmul lacului, atunci închide ochii și vizualizează-te cum te plimbi exact prin casa pe care ai dori să o ai. Completează cu toate detaliile. Cum arată exteriorul? Cum e priveliștea? Ce fel de vedere are? Cum arată

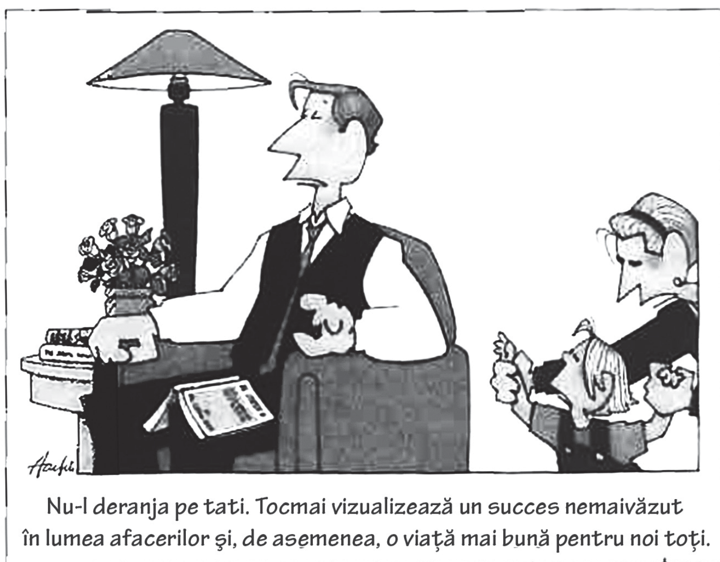
camera de zi, bucătăria, dormitorul principal, sufrageria, camera familiei și camera de lucru? Cum este mobilată? Mergi din cameră în cameră și completează cu toate detaliile.

Fă ca imaginile tale să fie cât mai clare și mai luminoase posibil. Acest lucru este valabil pentru orice obiectiv pe care ți-l propui – fie că este în domeniul muncii, activităților recreative, familiei, finanțelor personale, relațiilor sau filantropiei. Scrie fiecare dintre obiectivele și scopurile tale, apoi trece-le în revistă, afirmă-le și vizualizează-le în fiecare zi.

Apoi, în fiecare dimineață, când te trezești, și seara înainte de culcare, citește lista cu obiective cu voce tare, făcând pauză după fiecare, ca să închizi ochii și să recreezi imaginea vizuală a acelui obiectiv finalizat din mintea ta. Parcurge toate lista până când ai vizualizat fiecare obiectiv ca fiind finalizat și împlinit. Întregul proces îți va lua între 10 și 15 minute, în funcție de câte obiective ai. Dacă meditezi, fă-ți vizualizarea imediat după ce termini de meditat. Starea profundă pe care ai atins-o în meditație va crește impactul vizualizărilor tale.

ADĂUGĂ SUNETE ȘI SENTIMENTE IMAGINILOR

Pentru a multiplica efectul, adaugă sunete, mirosuri, gusturi și sentimente imaginilor. Ce sunete ai auzi, ce mirosuri ai mirosi, ce gusturi ai gusta și – cel mai important – ce emoții și senzații corporale ai avea dacă ți-ai atinge deja obiectivul?



Nu-l deranja pe tati. Tocmai vizualizează un succes nemaivăzut în lumea afacerilor şi, de asemenea, o viaţă mai bună pentru noi toţi.

Dacă îți imaginezi casa visurilor tale pe plajă, ai putea adăuga sunetul valurilor lovindu-se de țărm chiar în fața casei, zgomotul copiilor jucându-se în nisip și sunetul vocii soției tale mulțumindu-ți pentru că ești un cap de familie atât de bun.

Apoi adaugă sentimente de mândrie față de proprietatea ta, satisfacția de a-ți fi atins scopul și senzația soarelui pe chipul tău, în timp ce stai pe verandă privind cum soarele apune în ocean.

HRĂNEȘTE-ȚI IMAGINAȚIA CU EMOȚIE

De departe, aceste emoții sunt cele care ne propulsează viziunea. Cercetătorii știu că, dacă este însoțită de emoții intense, o imagine sau o scenă poate rămâne blocată în memorie pentru totdeauna.

Sunt sigur că-ți amintești exact unde erai când World Trade Center s-a prăbușit pe 11 septembrie 2001. Creierul tău își amintește totul în detalii amănunțite nu doar pentru că a filtrat informațiile de care ai nevoie pentru a supraviețui în aceste momente tensionate, ci și pentru că imaginile în sine au fost create cu o emoție intensă. Aceste emoții intense stimulează de fapt creșterea unor protuberanțe spinoase suplimentare pe dendritele neuronilor, care, în cele din urmă, creează mai multe conexiuni neuronale, blocându-le în memoria noastră într-un mod mult mai durabil. Poți aduce aceeași intensitate emoțională propriilor tale vizualizări adăugând muzică inspirațională, mirosuri din viața reală, pasiune resimțită profund, chiar și atunci când îți strigi zgomotos afirmațiile cu un entuziasm exagerat. Cu cât vei aduce mai multă pasiune, încântare și energie, cu atât rezultatul va fi în cele din urmă mai puternic.

VIZUALIZAREA FUNCȚIONEAZĂ

Medaliatul cu aur la Olimpiadă Peter Vidmar descrie cum utilizează el vizualizarea când se pregătește cu succes pentru aur:

> Pentru a ne menține concentrați asupra obiectivului Olimpiadei, ne-am început antrenamentele prin vizualizarea visului nostru. Ne-am vizualizat chiar concurând la Olimpiadă și îndeplinindu-ne visul executând ceea ce noi credeam că este cel mai bun exercițiu posibil de gimnastică.

Îmi spuneam: „În regulă, Tim, hai să ne imaginăm că e finala olimpică pe echipe la gimnastică masculină. Echipa Statelor Unite este la ultima probă a serii, ceea ce se întâmplă să fie chiar bara fixă. Ultimii care reprezintă Statele Unite sunt Tim Daggett și Peter Vidmar. Echipa noastră este la egalitate cu echipa Republicii Populare Chineze, campioana mondială *en titre*, și trebuie să ne efectuăm exercițiile perfect pentru a câștiga medalia de aur pe echipe la Olimpiadă."

În acel moment, fiecare ne gândeam *Da, sigur. Nu o să ajungem niciodată la egalitate cu băieții ăia. Au fost numărul unu la Campionatul Mondial de la Budapesta, în timp ce echipa noastră nu a câștigat nici măcar o medalie. Asta n-o să se întâmple niciodată.*

Dar dacă avea să se întâmple? Cum ne-am simți?

Închideam ochii și, în sala goala de gimnastică la capătul unei zile lungi, vizualizam un stadion olimpic cu 13 000 de oameni pe scaune și alte 200 de milioane urmărindu-ne la televizor. Apoi ne efectuam exercițiile. În primul rând, eu eram crainicul. Îmi făceam palmele căuș la gură și spuneam: „Urmează, din partea Statelor Unite ale Americii, Tim Daggett." Atunci Tim își efectua exercițiul ca și cum totul ar fi fost real.

Apoi Tim se ducea în colțul sălii, își făcea palmele căuș la gură și, cu cea mai bună voce de crainic, spunea: „Urmează, din partea Statelor Unite ale Americii, Peter Vidmar."

Atunci era rândul meu. În mintea mea, aveam o singură șansă să efectuez perfect exercițiul pentru ca echipa noastră să câștige medalia de aur. Dacă nu o făceam, noi am fi pierdut.

Tim striga: „beculețul verde", și eu îmi ridicam privirea la șeful arbitrilor, care era de obicei antrenorul nostru Mako. Îmi ridicam mâna și el o ridica pe a lui. Atunci mă întorceam, cu fața la bară, o apucam cu mâinile și îmi începeam exercițiul.

Ei bine, un lucru interesant s-a întâmplat pe 31 iulie 1984.

Erau Jocurile Olimpice, finala pe echipe la gimnastică masculină, în Pavilionul Pauley, în campusul Universității California, din Los Angeles (UCLA). Toate cele 13 000 de locuri erau ocupate, iar la televizor se uitau peste 200 de milioane de oameni din toată lumea. Echipa Statelor Unite era la ultima sa probă în acea seară, bara fixă. Ultimii doi gimnaști care au urmat din partea Statelor Unite au fost, întâmplător, tocmai Tim Daggett și Peter Vidmar. Și exact așa cum am vizualizat, echipa noastră era la egalitate cu

echipa Republicii Populare Chineze. Trebuia să ne efectuăm exercițiile la bară perfect pentru a câștiga medalia de aur.

M-am uitat la antrenorul Mako, antrenorul meu de peste 12 ani. Mai concentrat ca niciodată, a spus simplu: „În regulă, Peter, hai-de. Știi ce ai de făcut. Ai făcut-o de o mie de ori, ca în fiecare zi în sala de gimnastică. Să o mai facem încă o dată și hai să mergem acasă. Ești pregătit."

Avea dreptate. Îmi plănuisem acest moment și îl vizualizasem de sute de ori. Eram pregătit să îmi efectuez exercițiul. Decât să mă văd în stadionul olimpic cu 13 000 de oameni în gradene și cu 200 de milioane urmărindu-mă la televizor, în mintea mea mi-am imaginat că sunt în sala de gimnastică din UCLA, la capătul unei zile, cu doar doi oameni în sală.

Când crainicul a spus: „Din partea Statelor Unite ale Americii, Peter Vidmar", mi-am imaginat că e prietenul meu Tim Daggett care o spune. Când s-a aprins beculețul verde, indicând că e timpul să-mi încep exercițiul, mi-am imaginat că nu era beculețul verde, ci că era Tim care striga „beculețul verde!". Și când mi-am ridicat mâna spre șeful arbitrilor din Germania de Est, în mintea mea îi făceam semn antrenorului, exact așa cum îi făcusem semn în fiecare zi, la capătul a sute de antrenamente. În sală, vizualizam întotdeauna că eram în finala Olimpiadei. În finalele Olimpiadei, vizualizam că eram în sală.

M-am întors cu fața la bară, am sărit și am apucat-o cu mâinile. Am început același exercițiu pe care îl vizualizasem și pe care îl exersasem zi după zi în sala de gimnastică. Îmi activasem memoria, mergând încă o dată acolo unde mai fusesem de o sută de ori. Am trecut cu bine de mișcarea riscantă cu dublă întoarcere, care îmi amenințase șansele la campionatul mondial. M-am mișcat cu agilitate pe tot parcursul exercițiului și am aterizat cu fermitate, așteptând cu nerăbdare notele arbitrilor.

Cu o voce profundă s-a auzit anunțul din difuzoare: „Nota pentru Peter Vidmar este 9,95". „Da!", am strigat eu. „Am reușit!". Publicul ovaționa cu zgomot, în timp ce coechipierii mei și cu mine sărbătoream victoria.

Treizeci de minute mai târziu, stăteam pe podiumul unde se decernau medaliile, din stadionul olimpic, cu 13 000 de oameni în gradene și cu peste 200 de milioane de oameni la televizor, în timp ce primeam oficial medaliile de aur, care ne erau așezate în jurul gâtului. Tim, eu și coechipierii noștri stăteam mândri pe

podium, cu medaliile de aur la gât, în timp ce se intona imnul național și steagul american era ridicat deasupra stadionului. A fost un moment pe care îl vizualizasem și îl exersasem de sute de ori în sala de gimnastică. Doar că, de data asta, era real.

VIZUALIZAREA A AJUTAT-O SĂ MEARGĂ DIN NOU

Prima dată când Heather O'Brien Walker a aflat despre discursul interior pozitiv și vizualizare a fost când m-a văzut în filmul *Secretul.*

„Eram lipită de ecran", mi-a spus ea, „când spuneai povestea despre cum vizualizarea ți-a adus atât de mult succes." Heather era fascinată. Dar ea se întreba cum putea să creeze imagini la fel de puternice.

A ales să combine principiul vizualizării cu propria experiență de la Hollywood – unde lucrase alături de cele mai mari vedete, precum Elizabeth Taylor, Tom Cruise, Drew Barrymore, Bruce Willis, Patrick Swayze și Demi Moore. Știa că oamenii din industria filmului sunt maeștri când vine vorba să creeze imagini convingătoare, care să te ducă în alte lumi. De fapt, Heather văzuse deja imaginile uimitoare care se perindau pe ecran și îi purtau pe iubitorii de film în călătorii emoționale, ce le schimbau la propriu modul în care se raportau la viață.

A decis că avea să-și creeze propriile ei imagini în mișcare – „filme ale minții" le numea ea – cu un dialog interior pozitiv în loc de coloană sonoră. De-a lungul anilor, aceste filme au fost foarte eficiente ajutând-o pe Heather să depășească obstacolele. În același timp, ea și-a dezvoltat și o mantră pe care o repeta de câteva ori pe zi – „Nu renunța, ridică-te!"

În mod ironic, Heather habar nu avea că mantra și „filmele minții ei" aveau să fie la propriu decisive pentru supraviețuirea ei.

În iulie 2011, când Heather își planifica plină de bucurie detaliile viitoarei sale nunți, ea a primit, de asemenea, postul de directoare a unui magazin de cosmetice de lux – trebuind să fie responsabilă de 30 de consultanți în cosmetică, 50 de distribuitori și de milioane de dolari din vânzarea produselor. La nici o lună după ce primit postul, Heather s-a împiedicat de o cutie plină de gunoi pe care cineva o lăsase din neglijență în mijlocul unui culoar din depozit. Heather a căzut și s-a lovit violent cu fruntea – mai întâi de o etajera din metal, care a lăsat-o inconștientă, apoi din nou, cu fața de podeaua de ciment.

Logodnicul ei, T.W., a alergat într-un suflet la spital de îndată ce a fost anunțat.

Iar când Heather s-a trezit în spital, la Terapie Intensivă, a știut că i s-a întâmplat ceva grav. Tot salonul se învârtea și se clătina cu ea ca într-o cursă de carusel. Își simțea capul prins ca într-o menghină și auzea un sunet pătrunzător în urechi. Abia putea distinge forme și umbre, și totuși lumina din salon era orbitoare. Sunete puternice ca niște tunete o înconjurau – de parcă cineva ar fi dat volumul la maximum în urechile ei. Când a încercat să se ridice în capul oaselor și să înțeleagă ce i se întâmpla, a făcut o descoperire terifiantă… nu-și putea mișca picioarele.

Heather a aflat mai târziu că suferise un traumatism cerebral – și că, de aici înainte, loviturile la cap aveau să-i afecteze funcționarea întregul corp. Nu-și putea simți picioarele – nu le putea mișca decât dacă le ridica cu ajutorul unor chingi care păreau făcute din plumb. Nu putea nici măcar să se ridice pentru că amețeala și dezorientarea o făceau să-i vină greață. Când încerca să vorbească, cuvintele îi ieșeau bolborosite și deformate. Nu-și putea aminti detalii sau urmări o conversație.

Chiar mai rău de atât, doctorii nu au încurajat-o deloc în legătură cu recuperarea ei. Oamenii care au suferit traume similare, spuneau ei, își duceau restul zilelor în centre de îngrijire, țintuiți la pat. Și unii chiar intrau în comă și mureau.

Atunci Heather și-a dat seama că singura persoană responsabilă pentru recuperarea ei era chiar ea.

Imediat, a început să-și creeze noi „filme ale minții" – de data aceasta concentrate asupra recuperării ei. Problema era că, pentru a se vindeca, încerca să-și folosească creierul, organul cel mai afectat! Oricât de mare era provocarea, știa că vizualizarea va fi un atu esențial în recuperarea ei.

În următoarea lună, Heather a muncit din greu la terapia ei, timp în care își derula „filmul minții". Voia cu disperare să meargă acasă, dar a fost avertizată că – cel mai probabil – nu va scăpa niciodată complet de multitudinea de simptome de care suferea. În cele din urmă, încă incapabilă să meargă, să aibă grijă de ea însăși sau să facă orice altceva pe cont propriu, Heather a fost externată și lăsată în grija totală a logodnicului ei.

T.W. trebuia să-i facă baie, să o îmbrace, să o ducă la baie și să îi gestioneze medicamentele și terapia în fiecare zi – în tot acest timp încercând să își conducă afacerea.

Apoi Heather a avut parte de încă o lovitură devastatoare.

La o săptămână după ce a fost externată, în drum spre casă de la programarea la medic, ea și cu T.W. au fost loviți de un șofer neglijent, sub influența alcoolului, cauzându-i lui Heather a doua leziune cerebrală, când airbagul s-a activat și a izbit-o cu capul de geamul pasagerului din dreapta. Având în vedere leziunile suferite, Heather a avut noroc că a supraviețuit. Și, de parcă nu ar fi avut suficiente probleme, și T.W. a fost rănit foarte grav – și-a rupt piciorul și a suferit o leziune gravă la spate, care avea să necesite mai târziu câteva operații.

Următoarele săptămâni au fost cele mai negre zile pe care le-au trăit vreodată. Și totuși Heather continua să-și deruleze „filmul minții" ei și să-și utilizeze mantra „Nu renunța, ridică-te!"

La o zi după accidentul de mașină, T.W. i-a spus lui Heather că are o idee. Avea o inspirație pentru un nou „film al minții", i-a spus el – să-și plănuiască nunta și să stabilească data. La început, Heather a rămas mută de uimire. De fapt, s-a înfuriat că T.W. sugerase așa ceva!

„Să merg spre altar într-un scaun cu rotile, cuprinsă de dureri, încercând să recit niște cuvinte bolborosite – riscând chiar să pierd șirul lucrurilor pe care o să le spun?!" a exclamat ea. „În niciun caz. Nu plănuiam ca la nunta noastră să mă fac complet de râs."

Dar așa cum povestește Heather...

> Nu voi uita niciodată cum a pus mâna T.W. pe brațele scaunului meu cu rotile, trăgându-mă mai aproape de el și privindu-mă în ochi spunând pe tonul lui glumeț obișnuit: „Vei fi doamna Walker, așa că e destul de important să te ridici și să începi să mergi* din nou cât mai repede. Vei merge pe acel culoar spre altar de una singură."
>
> Întotdeauna se pricepea să mă facă să mă simt bine, dar înțelegând seriozitatea din spatele glumei, m-am uitat adânc în ochii lui și – de parcă inima mea vorbea pentru mine – am spus: „Cred asta."
>
> M-am concentrat de multe ori pe zi ca să-mi derulez „filmul minții" – acela cu nunta mea de pe plajă, unde mă vedeam pășind desculță pe culoarul spre altar, cu valurile înspumate care mă stropeau cu delicatețe, simțind nisipul între degetele de la picioare și briza pe față – iar în tot acest timp, mantra se derula și ea în fundal: *Nu renunța, ridică-te.*
>
> Sunt mândră să spun că pe 14 aprilie 2012 –, la șapte luni după cea de-a doua leziune cerebrală –, T.W. și cu mine ne-am căsătorit

* Joc de cuvinte: *to walk* – a merge (n. trad.).

într-o ceremonie superbă pe plajă, unde într-adevăr am pășit de una singură spre altar… exact așa cum auzisem și văzusem în „filmul minții” de o mie de ori înainte.

Astăzi, Heather își împărtășește povestea în discursuri, workshopuri și ședințe de *coaching* cu clienți din toată lumea. Și-a publicat povestea într-o nouă carte, intitulată *Don't Give Up, Get Up!* (*Nu renunța, ridică-te!*).

La limita perseverenței ei, Heather s-a recuperat prin puterea vizualizării.

CE SE ÎNTÂMPLĂ DACĂ NU VĂD NIMIC CÂND VIZUALIZEZ?

Unii oameni sunt ceea ce psihologii numesc *vizualizatori eidetici*. Când închid ochii, ei văd totul în culori strălucitoare, clare, tridimensionale. Majoritatea dintre noi, totuși, sunt vizualizatori non-eidetici. Asta înseamnă că tu nu vezi *cu adevărat* o imagine, ci o *gândești*. Este perfect în regulă. Funcționează la fel de bine. Fă exercițiul vizualizării de a-ți imagina obiectivele tale ca fiind deja finalizate de două ori pe zi, în fiecare zi, și vei obține aceleași beneficii ca și cei care pretind că pot vedea de fapt imaginea.

FOLOSEȘTE IMAGINI PRINTATE CARE SĂ TE AJUTE

Dacă ai probleme să-ți vezi obiectivul, folosește poze, imagini și simboluri pe care să le colecționezi pentru a-ți păstra mintea conștientă și cea subconștientă concentrate pe obiectivele tale. De exemplu, dacă unul dintre obiectivele tale este să ai un nou Lexus LS 600, îți poți lua aparatul foto cu tine la reprezentanța locală a companiei Lexus și să rogi un agent de vânzări de acolo să-ți facă o poză stând la volan.

Dacă obiectivul tău este să vizitezi Parisul, găsește un poster cu Turnul Eiffel – și apoi decupează o poză cu tine și plasează-o la baza Turnului Eiffel, de parcă ar fi o poză cu tine la Paris. Cu câțiva ani în urmă, am făcut asta cu o poză a Operei din Sydney și, după un an, eram în Sydney, Australia, stând chiar în fața ei.

Dacă obiectivul tău este să fii milionar, ai putea să-ți scrii singur un cec de un milion de dolari sau să creezi o declarație de la bancă, ce arată contul tău din bancă sau portofoliul tău de acțiuni cu un bilanț de 1 000 000 de dolari.

Mark Victor Hansen și cu mine am creat o machetă după lista celor mai bine vândute cărți conform *New York Times*, cu ediția originală din *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) pe primul loc. În 15 luni, acel vis a devenit realitate. Patru ani mai târziu, am stabilit un record Guinness World pentru că am avut simultan șapte cărți pe lista celor mai bine vândute cărți ale ziarului *New York Times*.

FOLOSEȘTE PANOURILE VIZIUNII

Odată ce ai creat aceste imagini, le poți include – una pe câte o pagină – într-un caiet cu spirale pe care să-l treci în revistă în fiecare zi. Sau ai putea face un panou al visurilor ori o hartă a comorii – un colaj din toate aceste imagini pe un avizier, pe un perete sau pe ușa frigiderului – undeva unde să le vezi zilnic.

Când cei de la NASA lucrau la proiectul trimiterii primului om pe Lună, aveau o imagine imensă a Lunii ce acoperea tot peretele, din podea până în tavan, în zona lor principală de construcție. Fiecare vizualiza clar obiectivul, astfel încât au atins acel obiectiv cu doi ani mai devreme față de data stabilită!

PANOURILE VIZIUNII ȘI CĂRȚILE DESPRE OBIECTIVE LE-AU TRANSFORMAT VISURILE ÎN REALITATE

În 1995, John Assaraf a creat un panou al viziunii și l-a pus pe perete în biroul de acasă. De fiecare dată când vedea câte un obiect pe care îl dorea sau o excursie pe care dorea să o facă, lua câte o poză a acelui lucru și o lipea pe panou. Apoi se vedea deja bucurându-se de obiectul dorinței sale.

În mai 2000, abia mutat de câteva săptămâni în noua sa casă din California de Sud, stătea în biroul său într-o dimineață, când fiul său de cinci ani, Keenan, a intrat și s-a așezat pe două cutii pe care John le păstra de aproape 4 ani. Keenan și-a întrebat tatăl ce era în acele cutii. Când John i-a spus că în cutii erau panourile viziunii, Keenan a răspuns: „Panourile cui?”

John a deschis una dintre cutii pentru a-i arăta lui Keenan un panou al viziunii. John a zâmbit în timp ce se uita la primul panou și a văzut poze cu un Mercedes sport, un ceas și mai multe obiecte pe care le achiziționase deja.

Dar când a tras cel de-al doilea panou, a început să plângă. Pe acel panou era poza casei pe care tocmai o cumpărase și în care locuia acum! Nu o casă *ca* aceea, ci chiar *acea* casă! Casa de 7 000 metri pătrați, întinsă pe un teren de 2,4 hectare, cu o priveliște spectaculoasă, cu o casă de oaspeți de 3000 de metri pătrați și un complex de birouri, teren de tenis și 320 de portocali – chiar acea casă era o casă pe care o văzuse într-o poză pe care o decupase din revista *Dream Homes* acum 4 ani!

MAGIA VIZUALIZĂRII

Creează o viziune a ceea ce vrei să fii și apoi trăiește în acea imagine de parcă ar fi deja adevărată.

ARNOLD SCHWARZENEGGER

Actor, body builder, producător de film și fost guvernator al Californiei

Când Kabir Khan avea 6 ani, și-a descoperit chemarea vieții în seara în care l-a văzut pe cel mai mare magician din lume, David Copperfield, evoluând la televizor. Zile întregi, a vorbit numai despre acea emisiune de magie. Câteva săptămâni mai târziu, părinții lui i-au cumpărat o trusă de magie, care avea un mecanism încorporat ce făcea ca monedele să dispară. Băiețelul petrecea ore în șir în camera sa exersând. Când a împlinit 11 ani, mama lui i-a cumpărat un set complet de magie, și el a început să se desfășoare la petreceri aniversare și la școală.

Pe măsură ce anii treceau, obiectivele lui deveneau tot mai ambițioase. Dorea cu ardoare să se antreneze împreună cu cei mai buni magicieni din lume, dintre care toți erau în America. Dar cum ar putea el să ajungă acolo? Ai lui nu aveau prea mulți bani și se așteptau ca el să urmeze o carieră normală. Așa că, după ce a terminat liceul, a mers la facultate și a studiat marketingul. Dar tot și-a păstrat visul viu, susținând spectacole regulate la unul dintre cele mai mari hoteluri din Kuala Lumpur.

Apoi, când a împlinit douăzeci de ani, a primit un exemplar din *Principiile succesului*.

A rămas absorbit de la prima pagină, iar când a aflat că voi veni să vorbesc în Kuala Lumpur, a știut că trebuie să vină să mă vadă.

La antrenament, m-a auzit vorbind despre cum să îți notezi obiectivele, despre cum să îți creezi un panou al viziunii, cum să utilizezi

afirmațiile și să îți asumi 100% responsabilitatea pentru viața ta. Toate acestea erau lucrurile despre care citise în *Principiile succesului*, dar dintr-un anumit motiv, avusese o reținere să le pună în practică. Numai că acum s-a aruncat pur și simplu cu capul înainte!

Unul dintre principiile pe care le predau este „Poartă-te ca și cum". Poartă-te ca și cum ai fi deja acolo unde vrei să fii. Asta înseamnă să gândești ca și cum, să te îmbraci ca și cum, să te porți ca și cum, să te simți ca și cum ai fi persoana care și-a atins deja obiectivul. Așa că s-a întrebat: dacă aș fi deja un magician de talie mondială, cum m-aș purta? Ce-aș purta? Unde mi-aș face cumpărăturile? Gândindu-se că David Copperfield se duce doar în magazinele cele mai bune, a luat trenul spre un mall exclusivist, unde a văzut într-o vitrină ceasuri superbe de toate tipurile.

Un ceas, fabricat de o companie elvețiană numită Fortis, l-a atras cu adevărat. Vânzătorul i-a spus că este un ceas pe care îl poartă și astronauții ruși. Din clipa în care l-a pus la mână, s-a îndrăgostit de senzația pe care i-o oferea; era atât de solid și de bine lucrat. Dar costa 3 000 de dolari! Nu avea atâția bani.

Folosindu-se de telefonul lui mobil, a făcut o poză ceasului de la încheietura lui. Acasă, a printat poza și a lipit-o de panoul viziunii. Aducându-și aminte de instrucțiunile mele, și-a făcut un scop din a se uita la imaginea ceasului Fortis de la mâna lui în fiecare zi.

După șase luni de la workshopul meu, Kabir a găsit un grup care era dispus să-l plătească pentru a merge la școala de magie din America. Dar bucuria lui nu a durat mult, pentru că, după ce s-au gândit mai bine, membrii grupului au decis că era prea tânăr. I-au spus că ar trebui să termine facultatea și apoi să se întoarcă să-i mai roage o dată. S-a simțit distrus și umilit. Le spusese tuturor prietenilor că merge în America. Acum ce ar trebui să le spună?

A rămas acasă pentru câteva zile, simțindu-se groaznic. Apoi a citit în ziar că eu mai aveam o programare pentru încă un discurs în Kuala Lumpur, chiar în ziua următoare. Imediat s-a dus la hotelul unde se gândea el că aș putea sta și a rămas în hol timp de șase ore, ținând în mână exemplarul din *Principiile succesului* și scrutând fiecare nou venit ce intra pe ușă. În cele din urmă, m-a văzut intrând, a venit la mine, a ridicat cartea și a spus: „Jack, am nevoie de ajutorul tău." Recunoscându-l de la ultima mea vizită, l-am invitat în apartament să vorbim.

După ce și-a terminat de spus povestea, i-am spus: „Ai făcut bine, Kabir, dar trebuie să-ți rafinezi obiectivele. Nu spune: «Vreau să stu-

diez magia în America.» Spune: «*Studiez* magia în America.» Schimbă-ți panoul viziunii ca să poți reflecta lucrul ăsta. Utilizează imagini și fraze care să creeze sentimentul că ai atins deja ceea ce vrei."

I-am reamintit de Principiile 17 și 18: „Cere! Cere! Cere!" și „Respinge respingerea." „Ține minte, există un milion de persoane acolo. Dacă nu ți-ai primit da-ul, înseamnă că nu ai cerut încă persoanei care trebuie."

După discursul meu de încurajare, a început să-i întrebe pe toți cei pe care îi cunoștea dacă puteau să-l sponsorizeze: oameni de afaceri, lideri ai comunității, chiar și pe prim-ministru! Era de neoprit. Și pentru a rămâne în continuare responsabil, îmi trimitea e-mailuri regulate (ții minte cercetarea legată de importanța de a fi responsabil în fața altei persoane? Vezi pagina 126)

Nu la mult timp după aceea, un om de afaceri chinez de succes, pe nume domnul Wong, s-a oferit să-i plătească lui Kabir drumul spre America. După ce s-a întâlnit cu familia lui Kabir, domnul Wong i-a înmânat lui Kabir un cec de 80 000 de ringgit* (23 000 de dolari) – cu 20 000 de ringgit mai mult decât suma pe care și-o trecuse pe panoul viziunii!

Cu acei bani, putea să se ducă în Statele Unite și să frecventeze școala de magie timp de un an, unde avea să obțină o diplomă de absolvire, cuprins de o dorință și mai mare de a deveni un magician de talie mondială – David Copperfield de Malaezia!

Întors în Kuala Lumpur, a început să țină spectacole în mod regulat prin toată Malaezia și, în cele din urmă, și în Orientul Mijlociu și Asia. În mod constant, se apropia cu pași repezi de obiectivul lui, dar ca să dea marea lovitură, știa că va trebui să țină spectacole în Statele Unite – mai precis la The Magic Castle, în Hollywood, și la un club sau hotel din Las Vegas.

Acum, The Magic Castle este o locație foarte prestigioasă pentru un magician. Doar magicienii aleși pe sprânceană au permisiunea să țină spectacole acolo, în fața unui public de elită. Experiența sa cu cecul domnului Wong l-a convins de puterea vizualizării, așa că și-a rugat un prieten să creeze un articol pentru un ziar fictiv cu titlul MAGICIANUL MALAEZIAN VA ȚINE SPECTACOLE LA HOLLYWOOD. În articol, a inclus o poză de-a sa și știrea că fusese invitat să țină spectacole la The Magic Castle în Hollywood și, de asemenea, în Las Vegas.

Și-a pus acest „articol" pe panoul viziunii și îl citea în fiecare zi, făcându-și un scop din a trăi aceleași sentimente de recunoștință și

* Moneda oficială din Malaezia, echivalentă cu 0,24 euro (n. red.).

exaltare pe care le-ar fi avut dacă ar fi fost real. Acum doar faptul că trecea pe lângă panoul viziunii îi umplea inima de bucurie.

Poza cu ceasul Fortis la încheietura mâinii sale era și ea prinsă cu un ac pe panoul viziunii, și Kabir o includea zilnic în vizualizarea sa. Continua să economisească bani pentru a-l cumpăra, și când în cele din urmă a avut suma de care avea nevoie, a pornit să-și cumpere ceasul. Dar când a intrat în magazin, inima i s-a oprit în loc – întreaga vitrină Fortis dispăruse! Vânzătorul i-a spus că ceasurile nu se vând bine în Malaezia, așa că nu le-a mai adus. Văzându-i dezamăgirea, vânzătorul i-a spus: „Stai puțin. Lasă-mă să mă uit în spate." Apoi s-a întors cu o grămadă de ceasuri, despre care i-a spus că producătorii le ofereau la expoziții private, și le-a răsturnat pe tejghea. Iată-l! Ceasul lui! L-a ridicat și l-a pus pe mână.

Vânzătorul i-a spus că, pentru că nu se mai aduceau, avea să-i facă o reducere. Așa că a plătit doar 1 000 de dolari pentru ceasul lui de vis!

Apoi, după un an de vizualizare și de exerciții din *Principiile succesului*, a primit o invitație să țină spectacole la The Magic Castle. A rezervat, de asemenea, și câteva spectacole în unele dintre cluburile de noapte din Las Vegas. Tot ce lipsea acum erau fondurile suficiente pentru a călători în Statele Unite; onorariile lui nu acopereau toate cheltuielile – nici măcar dacă ar fi folosit banii pe care îi economisise pentru ceas. Hotărât să nu lase această oportunitate să-i scape, și-a stors creierii pentru a găsi modalități de a strânge banii.

Atunci i-a venit o idee minunată. A ridicat telefonul și l-a sunat pe reprezentantul de vânzări al companiei Fortis din Singapore, care auzise de entuziasmul lui Kabir față de această marcă și de perseverența de care dăduse dovadă când cumpărase ceasul. De fapt, el îl considera demult pe Kabir un ambasador neoficial al companiei, care inspirase un număr de oameni să cumpere ceasurile Fortis.

„Domnule Michael", a spus Kabir, „s-a confirmat! Voi fi primul magician malaezian care va ține spectacole în Hollywood și Las Vegas! Ar fi o oportunitate minunată pentru Fortis. Ați dori să sponsorizați turneul meu din SUA?" Domnul Michael a contactat directorii Fortis din Elveția și a revenit cu un telefon în ziua următoare, să-i spună că au fost de acord să-l sponsorizeze! Va merge în Statele Unite!

Călătoria a fost fantastică și faptul de a ține spectacole pe scenele din The Magic Castle și Las Vegas a fost tot atât de incitant și plin de satisfacții pe cât își imaginase că va fi. Dar unul dintre cele mai satisfăcătoare momente dintre toate s-a petrecut chiar înainte ca el să plece din Malaezia. Uitându-se pe internet, nu i-a venit să-și creadă

ochilor când a văzut un articol despre viitoarea lui călătorie pe Yahoo News. Își tot citise articolul inventat timp de luni de zile și acum iată-l, dar de data aceasta era real: MAGICIANUL MALAEZIAN VA ȚINE SPECTACOLE LA HOLLYWOOD. Reușise! Și chiar repede – avea doar 26 de ani.

Faptul că a fost primul magician malaezian invitat personal să țină spectacole în Hollywood și Las Vegas, împreună cu recordul său de 21 de spectacole consecutive în Hollywood, i-a adus un premiu onorific în Cartea Recordurilor din Malaezia.

Kabir continuă să țină spectacole internaționale și chiar a oferit recent un spectacol comandat de Șeicul Dubaiului – dar asta nu e tot. Domnul Wong și cu el sunt acum parteneri de afaceri și au câteva proiecte incitante și profitabile, inclusiv emblematicul Revolving Restaurant din faimosul Kuala Lumpur Tower, al șaselea cel mai înalt restaurant din lume!

Când Kabir a învățat magie pentru prima dată, unul dintre trucurile sale favorite era să facă banii să dispară. Câțiva ani mai târziu, creditează *Principiile Succesului* pentru că l-au învățat un alt gen de magie, genul care face ca banii – și faima, succesul și fericirea – să apară! Astăzi el spune publicului său: „Magia înseamnă să crezi că orice este posibil!"

ÎNCEPE ACUM

Ia-ți răgaz în fiecare zi să vizualizezi unul dintre obiectivele tale ca și cum ar fi deja finalizat. Este unul dintre cele mai vitale lucruri pe care le poți face pentru ca visurile tale să devină realitate. Unii psihologi pretind acum că o oră de vizualizare pe zi face cât 7 ore de efort fizic. Sunt cuvinte mari, dar subliniază un punct de vedere important – vizualizarea este unul dintre cele mai puternice instrumente din trusa succesului tău. Asigură-te că o folosești.

Nu este nevoie să vizualizezi viitoarele tale împliniri timp de o oră întreagă. Doar 10, 15 minute sunt de ajuns. Azim Jamal, un orator remarcabil din Canada, recomandă ceea ce el numește „Ora Puterii" – 20 de minute de vizualizare și meditație, 20 de minute de exerciții fizice și 20 de minute de lectură a cărților inspiraționale sau informaționale. Imaginează-ți ce s-ar întâmpla în viața ta dacă ai face asta în fiecare zi.

PRINCIPIUL 12

POARTĂ-TE CA ȘI CUM

Crede și poartă-te ca și cum ar fi imposibil să eșuezi.

CHARLES F. KETTERING
Inventator cu peste 140 de brevete și doctorate onorifice
de la aproape 30 de universități

Una dintre marile strategii ale succesului este să te porţi ca și cum ai fi deja acolo unde vrei să fii. Asta înseamnă să gândești, să vorbești, să te îmbraci, să te porţi și să te simţi ca o persoană care și-a atins deja obiectivul. Faptul de a te purta ca și cum trimite comenzi puternice minții tale subconștiente, ca să găsească modalităţi creative de a-ţi atinge obiectivele. Programează *sistemul de activare reticular* (SAR) din creierul tău să înceapă să observe orice te va ajuta să ai succes și trimite mesaje puternice spre univers cum că acest obiectiv final este ceva ce vrei cu adevărat.

ÎNCEPE SĂ TE PORŢI CA ŞI CUM

Prima dată când am observat acest fenomen a fost la banca mea locală. Erau câţiva funcționari care lucrau acolo, și am observat că mai cu seamă unul dintre ei purta întotdeauna costum și cravată. Spre deosebire de ceilalţi doi funcționari care purtau doar cămașă și cravată, acest tânăr părea un director.

Un an mai târziu, am observat că fusese promovat la biroul său, unde primea aplicații pentru împrumuturi. Doi ani mai târziu, devenise ofițer de credit și, mai târziu, director de sucursală. L-am întrebat despre asta într-o zi și mi-a răspuns că a știut dintotdeauna că va fi director de sucursală, așa că a studiat modul în care se îmbracă directorul și a început să se îmbrace la fel. A studiat cum îi tratează directorul pe oameni și a început să interacționeze la fel cu oamenii. A început să se poarte de parcă era director de sucursală cu mult înainte să obțină această funcție.

Ca să zbori ca gândul, ca să fii oriunde, trebuie în primul rând să începi prin a ști că ai ajuns deja acolo.

RICHARD BACH

Autorul cărții *Jonathan Livingston Seagull* (*Pescărușul Jonathan Livingston*)

DEVENIND UN CONSULTANT INTERNAȚIONAL

La sfârșitul anilor ’70, am întâlnit un conducător de seminare, care tocmai se întorsese din Australia. Am decis că și eu doream să călătoresc și să vorbesc peste tot în lume. M-am întrebat de ce anume aveam nevoie ca să devin consultant internațional. Am sunat la oficiul de pașapoarte și i-am rugat să-mi trimită un formular de aplicație. Mi-am cumpărat un ceas care arăta ora din toate zonele internaționale. Mi-am tipărit cărți de vizită cu cuvintele *consultant internațional*. În cele din urmă, am decis că Australia va fi primul loc unde voi merge, așa că m-am dus la o agenție de turism și am luat un poster turistic uriaș cu Opera din Sydney, cu Muntele de granit roșu Uluru și cu un indicator auto cu „Atenție la canguri”. În fiecare dimineață, în timp ce mâncam micul dejun, mă uitam la posterul de pe frigider și îmi imaginam că sunt în Australia.

În mai puțin de un an, am fost invitat să conduc seminare în Sidney și Brisbane. Din momentul în care am început să mă port de parcă aș fi fost consultant internațional, universul a reacționat tratându-mă ca atare – puternica Lege a Atracției la lucru.

Legea Atracției spune simplu că vei atrage ceea ce gândești. Cu cât creezi mai mult din vibrația – stările mentale și emoționale – faptului de a avea deja ceva, cu atât atragi mai repede acel lucru. Este o lege imuabilă a universului, decisivă pentru a-ți accelera rata succesului.

PURTÂNDU-TE CA ȘI CUM AI FI ÎN PGA (Asociația jucătorilor de golf profesioniști)

Un bun exemplu al puterii de a te purta ca și cum este povestea lui Fred Couples și Jim Nantz, care au început din copilărie să iubească golful și aveau visuri mărețe. Obiectivul lui Fred era să câștige într-o zi Turneul Maeștrilor, și cel al lui Jim, de a lucra într-o zi pentru CBS Sports pe post de crainic. Când Fred și Jim erau colegi de apartament la colegiul Universității din Houston, obișnuiau să joace scena în care

câștigătorul Maeștrilor este însoțit în cabina crainicului pentru a primi jacheta verde și a fi intervievat de crainicul CBS. Paisprezece ani mai târziu, scena pe care o repetaseră de multe ori în Taub Hall, la Universitatea din Houston, se desfășura în realitate în timp ce întreaga lume o privea. Fred Couples a câștigat Turneul Maeștrilor și a fost adus de oficialii turneului în cabina crainicului, unde a fost intervievat de nimeni altul decât de crainicul sportiv de la CBS Sports, Jim Nantz. După ce camerele de filmat s-au oprit, cei doi s-au îmbrățișat cu ochii în lacrimi. Știuseră dintotdeauna că Fred avea să câștige Turneul Maeștrilor și că Jim avea să comenteze pentru CBS – puterea uimitoare de a te purta ca și cum ar fi real, cu o certitudine nestrămutată.

PETRECEREA COCKTAIL A MILIONARILOR

În seminarele mele de Revoluția Succesului, facem un exercițiu pe roluri numit Petrecerea Cocktail a Milionarilor. Toată lumea se ridică în picioare și socializează cu ceilalți participanți ca și cum ar fi cu toții la o petrecere cu cocktailuri reală. Totuși, trebuie să se poarte ca și cum și-au atins toate obiectivele financiare din viață. Se poartă ca și cum ar avea deja tot ce le trebuie în viață – casa visurilor lor, casa de vacanță a visurilor lor, mașina visurilor lor, cariera visurilor lor – și se poartă și ca și cum și-ar fi atins obiectivele personale, profesionale sau filantropice, care sunt atât de importante pentru ei.

Deodată, toată lumea devine mai însuflețită, mai vie, mai entuziastă și mai dezinhibată. Oamenii care păreau timizi cu câteva minute în urmă întind mâna și se prezintă cu încredere celorlalți. Energia și nivelul zgomotului din cameră se ridică. Oamenii își povestesc încântați despre realizările lor, se invită unul pe celălalt în casele lor de vacanță din Hawaii și Bahamas, discută despre recentele lor safariuri prin Africa și despre misiunile filantropice din țările Lumii a Treia.

După aproximativ cinci minute, eu opresc exercițiul și rog oamenii să împărtășească ce simțeau. Oamenii relatează că se simt încântați, pasionați, pozitivi, încurajați, generoși, fericiți, plini de încredere în sine și mulțumiți.

Apoi îi rog să privească spre sentimentele lor interioare – atât emoționale, cât și fiziologice – care au fost diferite, deși în realitate, circumstanțele exterioare erau aceleași. Nu au devenit milionari în lumea reală, dar au început să se simtă milionari prin simplul fapt că au început să se poarte ca și cum ar fi.

PETRECEREA CARE ȚI-AR PUTEA SCHIMBA VIAȚA

În 1986, am luat parte la o petrecere care a avut un impact profund asupra vieților tuturor celor care au participat. Era o petrece cu tema „Vino așa cum vei fi la petrecerea din 1991”, ținută pe vasul *Queen Mary* în Long Beach, California. Aceia dintre noi care au participat trebuiau să-și imagineze cum vor fi în 1991 – peste 5 ani.

Când am ajuns, trebuia să ne purtăm ca și cum am fi fost în 1991 și că viziunea noastră s-ar fi adeverit deja. Trebuia să ne îmbrăcăm în consecință, să vorbim în consecință și să aducem orice putea să demonstreze că visul nostru se adeverise deja – cărți scrise, premii luate și cecuri substanțiale primite. Trebuia să ne petrecem seara lăudându-ne cu realizările noastre, să vorbim despre cât de fericiți și împliniți eram, și să discutăm despre ceea ce vom face mai departe. Trebuia să rămânem în pielea personajului toată seara.

Când am ajuns, am fost întâmpinați de 20 de studenți, care fuseseră angajați să joace rolul fanilor înfocați și al paparazzilor. Eram înconjurați de blițurile aparatelor foto, iar admiratorii ne strigau numele, cerând autografe.

Eu am mers ca autor de carți bestseller, cu câteva recenzii ale cărții mele bestseller, care era numărul unu în *New York Times*, ca să le arăt oamenilor. Un om care a venit în rolul de multimilionar s-a îmbrăcat ca la plajă – viziunea lui despre pensionare – și și-a petrecut seara împărțind tuturor bilete de loterie adevărate. O femeie a adus un exemplar fals al unei ediții din revista *Time* cu chipul ei pe copertă, după câștigarea unui premiu internațional pentru progresele făcute în tratativele de pace.

Un om care dorea să se pensioneze și să își petreacă viața ca sculptor a apărut cu un șorț de piele, așa cum au sculptorii, cu un ciocan și o daltă, cu ochelari de protecție și cu poze ale sculpturilor pe care le făcuse. Un om care dorea să devină *trader* de succes la bursă și-a petrecut întreaga seară răspunzând la telefon, vorbind însuflețit și apoi dând comenzi: „Cumpără cinci mii de acțiuni!” sau „Vinde zece mii de acțiuni”. De fapt, el angajase pe cineva care să-l sune la fiecare 15 minute în timpul petrecerii doar pentru a duce la bun sfârșit acest „poartă-te ca și cum”!

O femeie care tocmai se apucase de o carieră în scris și trebuia să vândă o carte a sosit cu trei cărți false pe care le scrisese. În spiritul ca toată lumea să sprijine visul tuturor, oamenii îi spuneau că au văzut-o la *Oprah* și la *Today Show*. Acea femeie era Susan Jeffers, care a trecut de la o seară transformațională la publicarea a 17 cărți de succes, in-

clusiv cartea aclamată la nivel internațional *Feel the Fear and Do it Anyway* (*Simte teama și fă-o oricum*[*]).

Și apoi același lucru mi s-a întâmplat și mie. M-am apucat de scris, am compilat și am editat mai bine de 200 de cărți, inclusiv 11 bestselleruri care au ajuns pe primul loc în topul *New York Times*. Acea petrecere unde, timp de patru ore, am fost persoanele noastre din viitor, ne-a inundat subconștientul cu imagini puternice ale aspirațiilor noastre realizate deja. Aceste experiențe vii, combinate cu emoții pozitive generate de evenimentele din acea seară, au consolidat căile neuronale pozitive din creierul nostru care, în unele cazuri, au construit, iar în alte cazuri au aprofundat noile noastre imagini de sine ca fiind de supersucces.

Și a funcționat. Toți cei care au participat la acea petrecere au ajuns să-și realizeze visurile pe care le-au pus în scenă în acea noapte și mult, mult mai mult.

Ia-ți angajamentul că vei organiza o petrecere „Vino așa cum vei fi" pentru cercul tău cel mai apropiat de prieteni, pentru compania ta, partenerii tăi de afaceri, clasa ta care a absolvit sau pentru grupul tău de *mastermind*. De când această carte a fost publicată prima dată, multe companii mici și corporații mari au pus la cale petreceri „Vino așa cum vei fi" în cadrul trainingurilor interne, conferințelor și ședințelor de vânzări. De ce să nu pui și tu la cale una în compania ta? Gândește-te la toată energia creativă, la conștientizarea și la sprijinul pe care le va degaja.

Poți folosi invitația de mai jos:

VINO AȘA CUM VEI FI... ÎN 2020!

Vino alături de noi pentru a celebra ceea ce-ți va provoca imaginația și te va proiecta în propriul tău viitor.

Când:

Unde:

Organizată de:

Pentru confirmarea prezenței contactați:

---

* Carte apărută în limba română cu titlul *Acceptă-ți teama, dar nu te lăsa inhibat de ea* la editura Adevăr Divin, București, 2014. O nouă ediție a acestei cărți se află în curs de apariție la editura ACT și Politon.

Vino așa cum vei fi peste 5 ani. Îmbracă-te cu cele mai bune haine. Vorbește doar la timpul prezent întreaga seară, ca și cum ar fi deja 2020, toate obiectivele tale au fost atinse și toate visurile au devenit deja realitate.

Vei fi filmat de cum ajungi. Adu dovezi care să arate tuturor ce ai realizat între timp, cum ar fi cărți bestseller pe care le-ai scris, coperte de reviste pe care ai apărut, premii pe care le-ai câștigat și fotografii sau albume cu realizările tale. Pe toată durata serii, vei avea oportunitatea de a-i aplauda și pe ceilalți pentru realizările lor și de a primi felicitări.

POVESTEA LUI SERGIO

Sergio Sedas Gersey este profesor de robotică la Instituto Tecnológico de Monterrey în Monterrey, Mexic. În timp ce participa la trainingul meu, intitulat *Revoluția Succesului*, a participat și la prima sa petrecere „Vino așa cum vei fi”. Iată povestea lui:

În primele două zile de seminar, mi-am stabilit niște obiective pe care doream să le ating în viață:

- Să fiu invitat să vorbesc la conferințele TED*
- Să scriu o carte despre Învățarea prin Contextualizare (un nou model educațional pe care îl dezvoltam la acea vreme)
- Să-mi duc soția în Grecia
- Să am o casă pe malul lacului
- Să pun bazele unui muzeu tehnologic
- Să dezvolt un program național care să-i ajute pe tineri să-și dezvolte încrederea în sine și un simț al scopului

Toate acestea păreau a fi niște visuri îndepărtate. Îmi lipseau banii, timpul și experiența. Și a trebuit chiar să anulez ultima vacanță a familiei.

* TED este un ciclu de conferințe organizate în toată lumea, începând din 1984, sub patronajul fundației private non-profit Sapling Foundation, sub sloganul „Ideas Worth Spreading“ („Idei care merită răspândite“) (n. red.).

Fără să-mi pese, în timp ce mă pregăteam pentru petrecerea „Vino așa cum vei fi”, doream să joc jocul cum trebuie. Soția mea m-a ajutat să-mi aleg niște poze pentru imitația de album foto, care să mă ajute să arăt oamenilor realizările mele – poze de pe insulele grecești, poze din Roma, o poză cu o casă pe malul lacului. Chiar mi-a făcut în Photoshop o poză cu mine pe scenă, la o conferință TED. Eram pregătit.

Eram puțin agitat când am ajuns, dar m-am apropiat de un grup de oameni pe care-i cunoșteam. Unul dintre noii mei prieteni a venit îmbrăcat ca antrenor olimpic; mi-a împărtășit că antrena o echipă de juniori care s-au calificat la Olimpiadă. Curând avea să fie rândul meu. „Ce-ai mai făcut?” m-au întrebat ei.

„Păi”, am început eu, „tocmai m-am întors de la o conferință TED, unde am ținut un discurs, și mi-am publicat cartea, *Context-Based Learning* (Învățarea prin contextualizare). Oh, și mi-am dus familia în vacanță. Am fost în Grecia și la Roma.” Apoi le-am mulțumit că au venit să stea cu noi în casa noastră de pe malul lacului, pe care am descris-o clar: corpul principal al clădirii, cu două aripi adiacente pline de paturi suprapuse – o aripă pentru fete și una pentru băieți.

Petrecerea a continuat timp de ore bune și mi-am împărtășit „realizările pe ultimii cinci ani” cu aproape o sută de oameni. În cele din urmă, a sosit timpul să mâncăm și, încet, oamenii au început să părăsească foaierul și să traverseze linia spre sala balului, unde ne aștepta cina. Eu chiar nu doream să merg. Mă simțeam confortabil în viitor și mi-era teamă că, dacă voi traversa linia, mă voi întoarce în timp. Dar era timpul să plec. Totuși, când am traversat linia, eram confuz. Ce era real? Ce era imaginația mea? Nu eram sigur.

Un an și jumătate mai târziu, am fost invitat să vorbesc la o conferință TEDx în Chennai, India. Subiectul meu era „Învățarea prin contextualizare: învățarea prin înțelegere.” Două luni mai târziu, am trimis un articol despre „Învățarea prin contextualizare și învățarea prin înțelegere” la o conferință despre Inovarea în Educație și am primit Premiul pentru cel mai bun articol.

Dar asta nu a fost tot. Un prieten de-al meu din Grecia m-a invitat să pun bazele unei organizații non-profit numită Better Life Day (Ziua unei vieți mai bune) în Mexic. Prima noastră conferință a fost în Atena, în iunie. Trebuia să merg la Atena să văd despre ce este vorba. Cu o sincronizare perfectă, niște bani suplimentari mi-au apărut în cale, așa că mi-am invitat soția să vină cu mine.

Chiar când eram gata să cumpăr biletele de avion, soția mi-a sugerat: „De ce să nu trecem prin Roma și să ne oprim la Santorini – una dintre insulele Greciei?”

UAU! Toate lucrurile despre care vorbisem la petrecerea „Vino așa cum vei fi” se întâmplau.

Au trecut trei ani de atunci. Programul meu național pentru generarea încrederii în sine și a unui simț al scopului la tineri este și el o realitate. Este predat și a fost preluat de 33 de campusuri universitare, la nivel național. Acum sunt orator internațional și trainer. Și da, la finalul fiecărui seminar ținem o petrecere „Vino așa cum vei fi”.

Sunt întotdeauna fericit să aud că participanții la seminar își pun în scenă visurile și să devin martorul visurilor lor, care se manifestă apoi în realitate. Milton și-a deschis propriul studio de înregistrări. Gris și-a obținut ferma. Miguel și-a început afacerea cu catering. Este cu adevărat magic.

Acum vreo două săptămâni, am pus mâna pe albumul foto pe care soția mea l-a făcut pentru acea primă petrecere „Vino așa cum vei fi”. Pe măsură ce mă uitam prin el, o poză anume mi-a sărit în ochi. Era poza pe care soția mea o compusese pentru mine – pe scenă, în fața logo-ului TED. Pusă chiar lângă ea, acum se află imaginea leită a unei poze reale pe care mi-a făcut-o cineva când vorbeam la TEDx, în India!

PURTÂNDU-TE CA ȘI CUM ÎN CLASĂ

Trisha Jacobson, o profesoară de nutriție și sănătate din Conway, New Hampshire, a decis să conducă un plan de învățământ experimental de două săptămâni cu *Principiile succesului*, aplicat unui grup de elevi de clasa a opta. Pentru ultima zi, a plănuit o petrecere „Vino așa cum vei fi”, similară cu ce a trăit ea la câteva dintre trainingurile mele. Iată ce s-a întâmplat:

> Am numit-o petrecerea „Vino așa cum vei fi când vei fi adult” și am încurajat copiii să vină cu toții îmbrăcați și pregătiți să se poarte ca și cum și-ar trăi viața lor ideală de adulți și să-și salute colegii de clasă de parcă nu s-ar mai fi văzut din clasa a opta.
>
> Vineri dimineața, cum a început petrecerea, un grup de copii s-a adunat în mijlocul încăperii – zâmbind, bătând palma și îmbrățișându-se unul pe celălalt de parcă nu s-ar mai fi văzut de câțiva ani și împărtășindu-și poveștile despre slujbele, casele, mașinile și familiile lor grozave.
>
> Mariah, una dintre fetele populare, a apărut în pantofi cu toc și într-o ținută strălucitoare, cu un microfon de plastic, anunțând că

este cântăreață și compozitoare celebră, și că tocmai se întorsese dintr-un turneu de promovare a noului ei album. A vorbit despre vila ei, despre soțul ei atrăgător și despre mașina ei sport.

Jeff purta tricoul de baseball al școlii și mi-a spus că tocmai fusese selectat de New York Yankees. Se întâlnea și acum cu marea lui iubire din gimnaziu și vedea o căsătorie la orizont. A vorbit despre programul lui încărcat de călătorii, despre numărul de lovituri-record și despre noua mașină pe care avea s-o cumpere.

Ian era crainic sportiv la o televiziune locală, era căsătorit și avea trei copii, un câine și ducea o viață modestă în New Hampshire.

Justin cumpărase o fermă pentru familia lui și se bucura de viața simplă alături de familie.

Audrey, care încă era cea mai bună prietenă a lui Mariah, era acum asistenta ei personală și călătorea cu ea în turnee, având grijă de toate detaliile și organizând evenimentele prietenei ei.

Brian era un inginer care proiecta aeronave, lucrând din biroul lui de ultimă tehnologie de acasă, cu un televizor cu ecran cât peretele, unde își petrecea timpul liber jucând jocuri video cu prietenii lui. Tocmai proiectase un echipament uimitor și trebuia să prindă avionul spre Centrul spațial din Kennedy, ca să asiste la lansarea în spațiu.

Energia din cameră era electrizantă! Cu excepția colțului din dreapta mea... unde doi copii stăteau singuri. Matt purta cămașă și cravată și stătea tăcut în bancă uitându-se la mapa lui. Emily era îmbrăcată într-un taior business bleumarin, cu câteva mărimi mai mare. Își citea cartea în tăcere.

Când m-am dus într-acolo să văd ce e cu Matt, el mi-a explicat că este contabil. Avea o casă, o soție, doi copii, un câine, o mașină drăguță. Avea câțiva prieteni, îi plăcea să stea în liniște și își petrecea mult timp lucrând cu cifre, ceea ce îi plăcea.

Emily șovăia să-mi împărtășească povestea ei, dar apoi mi-a spus că împrumutase taiorul business al mamei sale. Mi-a spus că îi era greu să se poarte ca și cum ar fi în viitor, dar știa că dorea să devină avocată, ca mama ei. Mi-a mai spus și că dorea să îi fie mai ușor să se întâlnească cu oamenii, fiind tachinată la școală pentru că era atât de timidă.

Matt, care asculta conversația mea cu Emily, ne-a spus că și el este destul de timid și că este tachinat în școală fiindcă e tocilar.

Într-un moment de inspirație divină, i-am întrebat dacă le-ar plăcea să le fac cunoștință cu niște oameni care ar avea nevoie de serviciile lor. Au rămas cu gura căscată, dar s-au ridicat și m-au urmat acolo unde se adunase mulțimea de copii și ceilalți încă își jucau rolurile.

M-am dus până la Mariah, vedeta rock în devenire, și la Jeff, vedeta baseballului. „Mariah, ce bine să te văd din nou!", am spus. „Am ascultat albumul tău și este minunat! Mă gândesc că ai avea nevoie de un contabil bun și un avocat bun, acum că ai atât de mult succes. Fă cunoștință cu prietenii mei Matt și Emily. El e contabil și ea e avocată."

Jeff a venit imediat, a dat mâna cu Matt și a spus: „Omule, poți să arunci o privire peste noul meu contract?", în timp ce Mariah o întreba pe Emily cum e să fie avocată.

Mi s-a făcut pielea de găină urmărind ceea ce s-a desfășurat în următoarele minute. Jeff și Mariah le-au făcut legătura lui Matt și Emily cu colegii lor de clasă și le-au promovat serviciile de contabilitate și avocatură oricui credeau că are nevoie de ele. A sunat clopoțelul; elevii și-au luat mapele, mi-au mulțumit pentru o petrecere atât de distractivă și s-au îndreptau spre următoarea lor oră.

Eram șocată... dar asta nu era nimic în comparație cu lucrul la care am fost martoră lunea următoare. În timp ce pășeam pe hol spre clasă, am auzit că mă strigă cineva pe nume. M-am întors și le-am văzut pe Mariah, Emily și Audrey venind spre mine, braț la braț, cu zâmbete largi, de parcă erau prietene dintotdeauna.

Când am intrat în clasă, Jeff și Matt stăteau la banca lui Matt făcând planuri pentru ca Matt să-l ajute pe Jeff după școală cu tema la matematică.

Deși trăisem puterea petrecerii „Vino așa cum vei fi" de câteva ori înainte, niciodată nu anticipasem impactul pe care o asemenea activitate ar putea să îl aibă asupra tinerilor. Pur și simplu în jumătate de oră, legăturile au fost făcute, perspectivele s-au schimbat, timiditatea a fost depășită și a fost descoperită aprecierea față de darurile și talentele unice ale fiecăruia în parte.

Scopul petrecerii „Vino așa cum vei fi" este de a crea o experiență încărcată emoțional despre cum va fi când vei reuși – când îți vei atinge visurile. Când petreci o seară întreagă trăindu-ți stilul de viață pe care îl vrei și îl meriți, lași amprente puternice în mintea ta subconștientă, care, mai târziu, te va sprijini în ceea ce privește perceperea

oportunităților, crearea unor soluții puternice, atragerea oamenilor potriviți și luarea de măsuri necesare pentru a-ți atinge visurile și obiectivele.

Să fie clar că o singură petrecere de genul acesta nu va fi suficientă în sine pentru a-ți schimba întreg viitorul. Tot va trebui să faci alte lucruri ca să îl pui în practică. Totuși ea este încă o piesă din sistemul de strategii puternice de „a te purta ca și cum”, care te vor sprijini în crearea viitorului dorit.

FII, FĂ ȘI AI TOT CE VREI... ÎNCEPÂND DE ACUM

Poți începe chiar acum să te porți ca și cum ai atins deja obiectivul pe care îl vrei, astfel încât experiența exterioară de a te purta ca și cum va crea experiența internă – mentalitatea de milionar – care te va duce spre manifestarea efectivă a acelei experiențe.

Odată ce alegi ce anume vrei să fii, să faci și să ai, tot ce trebuie să faci este să începi să te porți ca și cum deja ai fi, ai face și ai avea. Cum te-ai purta dacă ai fi deja un student de nota zece pe linie, un agent de vânzări de top, un consultant foarte bine plătit, un antreprenor bogat, un sportiv de talie mondială, un autor de bestselleruri, un orator bine-cunoscut sau un actor ori muzician celebru? Cum ai gândi, cum ai vorbi, cum ai acționa, cum te-ai comporta, cum te-ai îmbrăca, cum ai trata alți oameni, cum ai administra banii, cum ai mânca, trăi, călători și așa mai departe?

Odată ce ai imaginea clară a acestui lucru, începe să fii acest lucru – acum!

Oamenii de succes emană încredere în sine, cer ceea ce vor și spun ceea ce nu vor. Ei cred că orice e posibil, își asumă riscuri și își celebrează succesul. Păstrează o parte din venitul lor și pe cealaltă o împart cu alții. Și tu poți face toate aceste lucruri acum, înainte să devii bogat și plin de succes. Aceste lucruri nu te costă bani, doar intenție. Și imediat ce vei începe mai repede să te porți ca și cum, vei începe să atragi spre tine exact oamenii și lucrurile care te vor ajuta să realizezi toate acestea în viața reală.

Ține minte, ordinea bună a lucrurilor este să începi acum și să *fii* cine vrei să fii, apoi să *faci* acțiunile care se potrivesc cu faptul de a fi acea persoană, și în curând vei descoperi că *ai* cu ușurință tot ceea ce vrei în viață – sănătate, bogăție, relații care te împlinesc și impact social.

PRINCIPIUL

13

TRECI LA ACȚIUNE

Poate că lucrurile vin pentru cei care așteaptă, însă doar acele lucruri lăsate în urmă de cei care se luptă.

ABRAHAM LINCOLN
Al șaisprezecelea președinte al Statelor Unite ale Americii

Ceea ce gândim sau ceea ce știm, ori ceea ce credem are, în cele din urmă, consecințe mai puțin importante. Singura consecință este ceea ce facem.

JOHN RUSKIN
Autor englez, critic de artă, comentator social

Lumea nu te plătește pentru ce știi; te plătește pentru ceea ce faci. Există o axiomă durabilă a succesului, care spune: „Universul răsplătește acțiunea." Oricât de simplu și adevărat este acest principiu, e surprinzător cât de mulți oameni se împotmolesc în analize, planuri și organizare, când tot ce trebuie să facă este să treacă la acțiune.

Când treci la acțiune, declanșezi tot felul de lucruri care te vor purta inevitabil spre succes. Îi anunți pe cei din jurul tău că ești serios în legătură cu intenția ta. Oamenii se trezesc și încep să asculte cu atenție.

Începi să înveți lucruri din experiența ta, ce nu pot fi învățate când asculți de la alții sau când citești din cărți. Începi să primești feedback despre cum să faci lucrurile mai bine, mai eficient și mai rapid. Lucrurile care, mai demult, păreau derutante încep acum să devină mai clare. Lucrurile care, mai demult, păreau dificile încep să devină mai ușoare. Începi să-i atragi pe alții, care te vor sprijini și te vor încuraja. Tot soiul de lucruri bune vor începe să se reverse în direcția ta, odată ce vei începe să treci la acțiune.

VORBĂRIA E APĂ DE PLOAIE!

De-a lungul anilor în care am predat și am făcut *coaching* în compania mea și în cadrul seminarelor mele, am descoperit că lucrul ce pare să separe învingătorii de învinși mai mult decât orice altceva este că învingătorii trec la acțiune. Pur și simplu se ridică și fac ceea ce trebuie făcut. Odată ce și-au dezvoltat un plan, încep. Se pun în mișcare. Chiar dacă nu încep perfect, învață din greșeli, fac corecturile necesare și continuă să treacă la acțiune, luându-și avânt tot timpul, până când, în cele din urmă, produc rezultatul pe care și-au propus să-l producă... sau ceva și mai bun decât și-au imaginat ei atunci când au început.

Pentru a avea succes, trebuie să faci ce fac oamenii de succes, și oamenii de succes sunt orientați foarte mult spre acțiune. Odată ce ai creat o viziune, ți-ai stabilit obiectivele, le-ai împărțit în pași mai mici, ai vizualizat și ai afirmat succesul, și ai ales să crezi în tine și în visurile tale, este timpul să treci la acțiune. Înscrie-te la curs, fă rost de trainingul necesar, dă acele telefoane pentru vânzări, sună-l pe agentul de turism, începe să scrii la cartea aia, începe să economisești pentru a plăti toți banii pe casă, înscrie-te la un club de sănătate, înscrie-te la orele de pian sau scrie propunerea aia.

NIMIC NU SE ÎNTÂMPLĂ PÂNĂ NU TRECI LA ACȚIUNE

Dacă vaporul tău nu ajunge, înoată în larg ca să-l întâmpini.

JONATHAN WINTERS

Comediant câștigător al premiului Grammy, actor, scriitor și artist

Pentru a demonstra în seminarele mele puterea faptului de a trece la acțiune, am ridicat o bancnotă de 100 de dolari și am întrebat: „Cine vrea această bancnotă de 100 de dolari?”. Invariabil, majoritatea oamenilor din public ridică mâinile. Unii dintre ei dau energic din mâini; unii chiar strigă „O vreau!”, „O iau eu” sau „Dă-mi-o mie!” Dar eu stau acolo calm cu bancnota în aer până când ei *se prind*. În cele din urmă, cineva sare de pe scaun, vine în grabă în față și îmi ia bancnota din mână.

După ce această persoană se așază – acum cu 100 de dolari mai bogată datorită eforturilor ei – întreb publicul: „Ce a făcut această persoană și nimeni altcineva din încăpere nu a făcut?” Și-a mișcat

fundul și a trecut la acțiune. A făcut ceea ce era necesar pentru a primi banii. Și exact asta trebuie să faci și tu, dacă vrei să ai succes în viață. Trebuie să treci la acțiune și, în majoritatea cazurilor, cu cât mai repede, cu atât mai bine.” Apoi întreb: „Câți dintre voi s-au gândit să se ridice și să vină pur și simplu să ia banii, dar s-au oprit singuri?”

Apoi le cer să-și amintească ce și-au spus când s-au oprit singuri.

Răspunsurile de obicei sunt:

- „Nu voiam să pară că îi doream sau aveam nevoie de ei atât de tare.”
- „Nu eram sigur dacă într-adevăr mi i-ai fi dat.”
- „Eram prea departe în sală.”
- „Alți oameni au nevoie de ei mai mult decât mine.”
- „Nu voiam să par lacom.”
- „Mi-era teamă că voi face ceva greșit și că oamenii mă vor judeca sau vor râde de mine.”
- „Așteptam alte instrucțiuni.”

Apoi subliniez că lucrurile pe care și le-au spus și care i-au oprit acum sunt aceleași lucruri pe care și le spun și în restul vieții lor.

Unul dintre adevărurile universale în viață este: „Așa cum faci un lucru, așa faci totul.” Dacă ești precaut în acest caz, atunci probabil că ești precaut în toate cazurile. Dacă te ții singur pe loc de teamă că te vei face de râs în acest caz, probabil că te ții singur pe loc de teamă că te vei face de râs și în alte cazuri. Trebuie să identifici aceste tipare și să le distrugi. Este timpul să te oprești din a te ține singur pe loc și să te duci să iei aurul.

RUBEN GONZALEZ SE DUCE SĂ IA AURUL OLIMPIC

De când era în clasa a treia, Ruben Gonzalez voia să fie sportiv olimpic. Îi respecta pe olimpici pentru că erau un exemplu pentru lucrurile în care el credea – sunt dispuși să se dedice unui obiectiv, să înfrunte greutățile în urmărirea acestuia, să eșueze și să continue să încerce până vor reuși.

Dar abia când a ajuns la colegiu și l-a văzut pe Scott Hamilton concurând la Jocurile de la Sarajevo din 1984, a luat decizia de a se antrena pentru Olimpiadă. Ruben și-a spus în sinea lui: *Dacă tipul ăla micuț poate s-o facă, și eu pot! Voi fi la următoarea Olimpiadă! Este ca și făcut. Trebuie doar să-mi găsesc un sport.*

După ce a făcut ceva cercetări legate de sporturile de la Olimpiadă, Ruben a decis că trebuia să aleagă un sport care i-ar fi sporit forța. Știa că era un sportiv bun, dar nu unul grozav. Puterea lui era perseverența. Nu renunța niciodată la nimic. De fapt, primise porecla Bulldog în liceu. S-a gândit că trebuia să găsească un sport extrem de dur, un sport care-ți rupea toate oasele, pentru că aveau să fie foarte mulți care vor renunța. Astfel, va putea să ajungă în vârf prin uzura altora! În cele urmă s-a decis pentru sanie.

Apoi, le-a scris celor de la *Sports Illustrated* (asta era înainte de internet) și a întrebat: „Unde trebuie să mergi ca să înveți să te dai cu sania?". Ei i-au răspuns: „Lake Placid, New York. Acolo au avut loc Jocurile Olimpice în 1936 și 1980. Acolo este pista." Ruben a ridicat receptorul și a sunat la Lake Placid.

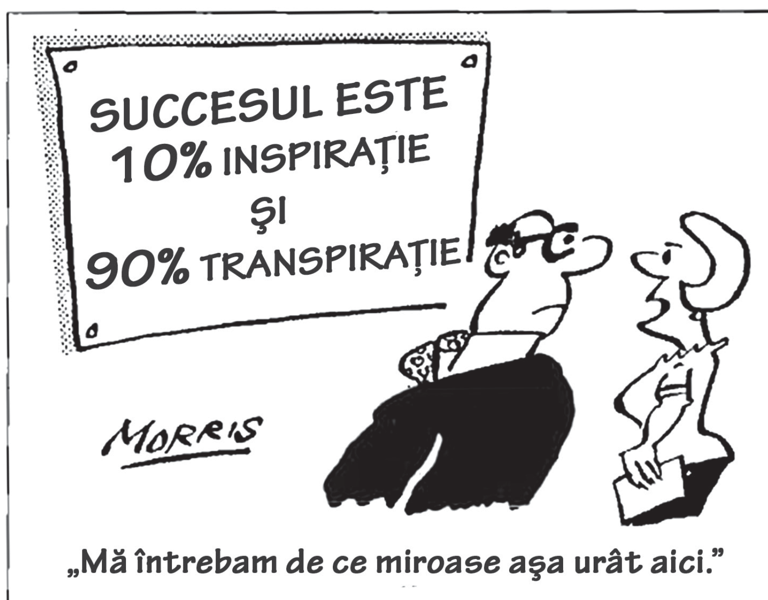
„Sunt un sportiv din Houston și doresc să învăț să mă dau cu sania, ca să concurez la Jocurile Olimpice, peste patru ani. Mă veți ajuta?"

Individul care a ridicat receptorul a întrebat: „Câți ani ai?"

„Douăzeci și unu de ani."

„Douăzeci și unu de ani? Ești mult prea în vârstă. Ai venit cu zece ani prea târziu. Pregătim sportivii de la zece ani. Las-o baltă."

Dar Ruben nu a lăsat-o baltă și a început să-i spună bărbatului povestea vieții lui pentru a câștiga timp, ca să se poată gândi la ceva. În timpul conversației, a spus în treacăt că s-a născut în Argentina.



„Mă întrebam de ce miroase aşa urât aici."

Deodată, bărbatul de la celălalt capăt al firului a devenit entuziasmat.

„Argentina? De ce n-ai spus așa? Dacă participi pentru Argentina, te putem ajuta." Se pare că proba de sanie era în pericol să fie retrasă de la Olimpiadă deoarece nu erau prea multe țări care să concureze pe plan internațional.

„Dacă participi pentru Argentina și cumva reușim să te aducem în topul primilor cincizeci de săniori din lume în patru ani, ceva de care ai nevoie ca să ajungi la Olimpiadă, asta ar aduce încă o țară participantă la proba de sanie și sportul ăsta va deveni mai puternic. Dacă reușești, vei ajuta echipa Statelor Unite." Apoi a adăugat: „Înainte să bați drumul până la Lake Placid, trebuie să știi câteva lucruri. Numărul unu: dacă vrei să reușești la vârsta ta și vrei să reușești doar în patru ani, va fi o experiență brutală. Nouă din zece indivizi renunță. Numărul doi: așteaptă-te să-ți rupi câteva oase."

Ruben s-a gândit: *Minunat! Asta chiar se potrivește cu planul meu. Nu sunt laș. Cu cât va fi mai greu, cu atât va fi mai ușor pentru mine.*

Câteva zile mai târziu, Ruben Gonzalez mergea în josul Străzii Main, din Lake Placid, căutând Centrul de Antrenament pentru Echipa Olimpică a SUA. O zi mai târziu, se afla în clasa începătorilor cu alți 14 olimpici aspiranți. Prima zi a fost groaznică, și chiar s-a gândit să renunțe, dar cu ajutorul prietenului său Craig, s-a reîncredințat visului său olimpic și, deși ceilalți 14 aspiranți au renunțat cu toții în cele din urmă, înainte de sfârșitul primului sezon, Ruben a terminat antrenamentul de vară.

După patru ani istovitori, Ruben Gonzalez și-a realizat visul când a participat la ceremonia de deschidere a Jocurilor Olimpice de Iarnă de la Calgary, în 1988. S-a întors la Albertville, în 1992, și la Salt Lake City pentru Jocurile de Iarnă din 2000. Ruben Gonzalez, pentru că a trecut la acțiune imediat și stăruitor în ceea ce privește visul său, va fi întotdeauna „triplul campion olimpic." Și asemenea multor olimpici, Ruben a luat calea carierei de orator motivațional.

OAMENII DE SUCCES AU O ÎNCLINAȚIE SPRE ACȚIUNE

Majoritatea oamenilor de succes pe care îi cunosc au o toleranță redusă față de vorbitul despre și planificarea excesivă. Ei sunt nerăbdători să se pună în mișcare. Doresc să înceapă. Doresc să înceapă jocurile. Un bun exemplu este fiul prietenului meu Bob Kriegel, Otis.

Când Otis s-a întors acasă, pe durata verii, cu noua lui prietenă, după primul an la colegiu, amândoi s-au apucat să-și caute slujbe. În timp ce Otis pur și simplu a pus mâna pe telefon și a început să sune, să vadă cine ar avea nevoie de un angajat, prietena lui și-a petrecut prima săptămână scriindu-și și rescriindu-și CV-ul. La sfârșitul celei de-a doua zile, Otis a găsit o slujbă. Prietena lui continua să scrie și să își rescrie CV-ul. Otis pur și simplu a intrat în acțiune. Se gândea că, dacă cineva i-ar cere CV-ul, avea să se descurce la fața locului.

Planificarea își are locul său, dar trebuie păstrată în perspectivă. Unii oameni își petrec întreaga viață așteptând momentul perfect ca să facă ceva. Rareori există un moment „perfect" pentru a face ceva. Important este pur și simplu să începi. Intră în joc. Du-te pe terenul de joc. Odată ce o faci, vei începe să primești feedbackuri care te vor ajuta să faci corecturile pe care trebuie să le faci ca să ai succes. Odată ce ești în acțiune, vei începe să înveți într-un ritm mult mai rapid.

ATENȚIE, TRAGEȚI, OCHIȚI!

Cei mai mulți sunt familiari cu expresia „Atenție, ochiți, trageți". Problema este că prea mulți oameni își petrec întreaga viață ochind și niciodată trăgând. Întotdeauna ei se pregătesc, astfel încât totul să fie perfect. Cea mai rapidă modalitate de a atinge o țintă este să tragi, să vezi unde a aterizat glonțul și apoi să-ți calibrezi arma întocmai. Dacă ai lovit cu 2 centimetri mai sus de țintă, coboară puțin cătarea. Mai trage o dată. Vezi unde este acum glonțul. Continuă să tragi și să calibrezi. Curând vei trage drept la țintă. Acest lucru este valabil pentru orice situație.

Când am început să facem marketing pentru prima ediție din *Chicken Soup for The Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), mi-a venit ideea că ar fi bine să oferim fragmente gratuite din carte ziarelor mici locale, în schimbul unui anunț pus într-o casetă la sfârșitul poveștii, în care să spună că este un fragment *din Chicken Soup for the Soul*, care era disponibilă în librăria locală sau sunând la numărul nostru gratuit. Nu mai făcusem asta niciodată, așa că nu eram sigur dacă era o modalitate corectă să dai gratuit o poveste unui ziar sau reviste, așa că am trimis o poveste din carte scrisă de mine, intitulată „Ține minte, creșteți copii, nu flori!", despre vecinul meu și fiul său, împreună cu o scrisoare adresată editorului revistei *L.A. Parent*. Scrisoarea spunea:

13 septembrie 1993

Jack Bierman
L.A. Parent

Dragă Jack,

Aș dori să trimit acest articol pentru a fi publicat în *L.A. Parent*. Am atașat o scurtă biografie. Aș dori să tipărești această mică prezentare-reclamă a noii mele cărți *Chicken Soup for The Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), împreună cu articolul meu. Dacă dorești un exemplar din carte, aș fi mai mult decât bucuros să-ți trimit unul!

Îți mulțumesc pentru timpul tău.

Cu sinceritate,
Jack Canfield

Câteva săptămâni mai târziu, am primit următoarea scrisoare:

Dragă Jack,

Faxul tău m-a enervat. Cum îndrăznești să-mi spui să includ „această mică prezentare-reclamă a cărții tale"? Cum să presupui că aș fi interesat de această procesare nesolicitată de cuvinte? Apoi am citit articolul. Nu mai are rost să spun, o să-ți public prezentarea și chiar mai mult de atât!

Am fost mișcat de acest exercițiu și sunt sigur că va ajunge la inimile celor peste 200 000 de cititori, de aici până în San Diego.

A mai apărut undeva în segmentul meu demografic? Dacă da, unde? Aștept cu nerăbdare să colaborez cu tine pe tema creșterii copiilor, nu a florilor.

Calde salutări,
Jack Bierman
Redactor-șef

Nu am știut cum se trimite o scrisoare de intenție corectă unui editor. Exista un format acceptat de care eu nu știam. Dar am trecut oricum la acțiune. După un apel telefonic, Jack Bierman m-a învățat cu generozitate modalitatea corectă de a trimite un articol unei reviste. Mi-a oferit feedbackul lui legat de cum să procedez mai bine data viitoare. Acum eram în joc și învățam din experiență! Atenție, trage, ochește!

După o lună, trimisesem același articol la peste 50 de reviste de parenting regionale și locale de pe întreg teritoriul Statelor Unite. Treizeci și cinci dintre ele l-au publicat, astfel încât 6 milioane de părinți au făcut cunoștință cu cartea *Chicken Soup For The Soul* (*Supă de pui pentru suflet*).

FĂ-O ACUM!

Mentorul meu, W. Clement Stone, împărțea insigne care spuneau „Fă-o acum!". Când ai impulsul de a trece la acțiune, fă-o acum. Ray Kroc, fondatorul Mc Donalds, a spus: „Există trei chei ale succesului: 1. Să fii în locul potrivit la momentul potrivit. 2. Să știi că ești acolo. 3. Să treci la acțiune."

Pe 24 martie 1975, Chuck Wepner, un boxer relativ necunoscut fără șanse de câștig, cotat cu șanse de 30 la 1, a făcut ceva ce nimeni nu credea că va face – a rezistat 15 runde cu campionul la categoria grea Muhammad Ali. În runda a noua, a lovit bărbia lui Ali cu mâna dreaptă, doborându-l pe campion la pământ – șocându-l atât pe Ali, cât și pe admiratorii care urmăreau meciul. Wepner a fost doar la câteva secunde distanță de a deveni campion mondial la categoria grea. Totuși, Ali și-a revenit și a continuat până a câștigat meciul de 15 runde și și-a păstrat titlul.

La peste 1 500 de kilometri depărtare, un actor debutant, numit Sylvester Stallone, a urmărit meciul la un televizor pe care abia îl cumpărase. Deși Stallone se gândise la ideea de a scrie un scenariu despre un boxer falit care are o șansă la titlu înainte să vadă meciul Ali-Wepner, nu credea că ideea este plauzibilă. Dar după ce l-a văzut pe Wepner, pe care majoritatea oamenilor nu-l cunoșteau, luptându-se cu cel mai cunoscut boxer al tuturor timpurilor, singurul lui gând a fost *Dă-mi un creion*. A început să scrie în acea noapte și, trei zile mai târziu, a terminat scenariul pentru *Rocky*, care avea să câștige trei Oscaruri, inclusiv pentru cel mai bun film, lansându-l astfel pe Stallone într-o carieră de milioane de dolari în industria filmului.

Imaginația nu înseamnă nimic dacă nu faci nimic.

CHARLIE CHAPLIN
Actor, comediant și regizor

VREAU LINIȘTE!

Există o poveste a unui bărbat care merge la biserică și se roagă: „Doamne, am nevoie de liniște. Am nevoie să câștig la loteria de stat. Mă bazez pe tine, Doamne.” Pentru că nu a câștigat la loterie, bărbatul se întoarce la biserică o săptămână mai târziu și se roagă din nou: „Doamne, în legătură cu loteria de stat... Am fost bun cu soția mea. M-am lăsat de băutură. Am fost foarte bun. Vreau liniște. Dă, Doamne, să câștig la loterie.”

O săptămână mai târziu, tot nu era mai bogat, așa că s-a întors să se mai roage o dată. „Doamne, se pare că nu reușesc să ajung la tine în legătură cu chestia asta cu loteria. Am utilizat discursul interior pozitiv, am spus afirmații, am vizualizat banii. Vreau liniște, Doamne. Dă, Doamne, să câștig la loterie.”

Deodată, cerurile se deschid, lumina și muzica divină se revarsă în biserică și o voce profundă spune: „Fiul meu, vreau liniște! Cumpără-ți un bilet la loterie!”

EȘUEAZĂ PENTRU A AVANSA

Niciun om nu a devenit vreodată mare sau bun decât prin multe și mari greșeli.

WILLIAM E. GLADSTONE
Fost prim-ministru al Marii Britanii

Mulți oameni nu reușesc să treacă la acțiune pentru că se tem de eșec. Oamenii de succes, în schimb, își dau seama că eșecul este o parte importantă a procesului de învățare. Știu că eșecul este doar o modalitate de a învăța prin încercare și eroare. Nu doar că ar trebui să încetăm să ne mai temem atât de mult de eșec, dar, de asemenea, trebuie să fim dispuși să eșuăm – chiar nerăbdători să eșuăm. Numesc acest gen de eșec instructiv „eșecul pentru avansare”. Pur și simplu începe, fă câteva greșeli, ia în seamă feedbackul, corectează și mergi mai departe spre obiectivul tău. Fiecare experiență va scoate la su-

prafață tot mai multe informații utile pe care le poți pune în aplicare data viitoare.

Acest principiu este demonstrat poate la modul cel mai convingător în domeniul afacerilor start-up. De exemplu, oamenii de afaceri care investesc într-o societate cu capital de risc știu că majoritatea afacerilor eșuează. Dar în industria societăților cu capital de risc, iese la suprafață o nouă statistică. Dacă antreprenorul fondator are 55 de ani sau mai mult, afacerea are șanse de 73% sau mai mult să supraviețuiască. Acești antreprenori mai în vârstă au învățat deja din propriile greșeli. Sunt pur și simplu mai buni în asumarea riscurilor deoarece au învățat o viață întreagă din propriile eșecuri și au dobândit o bază de cunoștințe, un set de aptitudini și o încredere în sine, care le permit să se miște mai bine printre obstacole pentru a reuși.

Nu poți învăța niciodată mai puțin; poți doar învăța mai mult. Motivul pentru care eu știu atât de multe este pentru că am făcut atât de multe greșeli.

BUCKMINSTER FULLER
Matematician și filosof care nu a absolvit niciodată facultatea, dar a primit 46 de doctorate onorifice

Una dintre poveștile mele preferate este despre un cercetător faimos, care a făcut câteva descoperiri revoluționare în medicină. La un moment dat, a fost intervievat de un reporter al unui ziar, care l-a întrebat de ce crede că este capabil să învețe mult mai mult decât o persoană obișnuită. Cu alte cuvinte, ce îl deosebea atât de mult de ceilalți?

A răspuns că totul venea din lecția pe care a învățat-o de la mama lui când avea 2 ani. Când a luat o sticlă cu lapte din frigider, a scăpat-o din mână și a vărsat tot conținutul pe podeaua din bucătărie. Mama lui, în loc să-l mustre, i-a spus: „Ce mizerie nemaipomenită ai făcut! Rar am mai văzut o băltoacă atât de mare de lapte. Păi, stricăciunea e deja făcută. Vrei să te joci în băltoaca de lapte înainte să facem curat?"

Într-adevăr, chiar așa a făcut. Și, după câteva minute, mama lui a continuat: „Știi, de fiecare dată când vei face o mizerie ca asta, în cele din urmă tu va trebui să cureți. Așa că, ai vrea să faci asta? Am putea folosi un prosop, un burete sau un mop. Ce preferi?"

După ce au terminat de curățat laptele de pe jos, ea a spus: „Ce avem aici este un experiment eșuat despre cum să ții o sticlă cu lapte

cu două mâini micuțe. Hai să mergem afară în curte, să umplem sticla cu apă și să vedem dacă poți s-o ții fără s-o verși.” Și așa au făcut.

Ce lecție minunată!

Omul de știință a precizat apoi că acela a fost momentul în care a știut că nu trebuie să se teamă de greșeli. În schimb, a învățat că *greșelile sunt doar oportunități de a învăța ceva nou* – ceea ce, până la urmă, sunt experimentele științifice.

Acea sticlă de lapte vărsat a dus la o viață bogată în experiențe de învățare – experiențe care au fost fundamentele unor succese cu răsunet mondial și ale unor descoperiri revoluționare în medicină.



PRINCIPIUL

14

LASĂ-TE PUR ȘI SIMPLU PURTAT DE VAL

O călătorie de 1 000 de kilometri începe cu primul pas.

PROVERB ANTIC CHINEZESC

De multe ori, succesul se întâmplă când doar te lași purtat de val – când ești deschis în fața oportunităților și când ești dispus să faci tot ceea ce trebuie pentru a-l duce mai departe – fără un contract, fără o promisiune a succesului, fără niciun fel de așteptare. Pur și simplu începi. Te lași purtat de val. Vezi ce impresie îți lasă. Și afli dacă vrei să continui – în loc să stai pe margine să deliberezi, să reflectezi și să meditezi.

SĂ TE LAȘI PURTAT DE VAL CREEAZĂ IMPULSUL

Unul dintre extraordinarele beneficii ale faptului că te lași purtat de val este că începi să creezi impulsul – acea energie a unei forțe nevăzute, care aduce mai multă oportunitate, mai multe resurse, mai mulți oameni ce te pot ajuta în viață, aparent la timpul potrivit, astfel încât să beneficiezi cel mai mult de pe urma lor.

Multe dintre cele mai cunoscute cariere în actorie, preocupări antreprenoriale, proiecte filantropice și alte „succese peste noapte" s-au întâmplat pentru că cineva a răspuns favorabil la întrebarea: „Te-ai gândit vreodată...?" sau „Aș putea să te conving să...?", sau „Ai fi dispus să arunci o privire pe...?". Toți s-au lăsat purtați de val.

Nu poți traversa o mare doar uitându-te la apă.

RABINDRANATH TAGORE
Laureat al Premiului Nobel pentru Literatură în 1913

FII DISPUS SĂ ÎNCEPI FĂRĂ SĂ VEZI TOATĂ CALEA

Fă primul pas în credință. Nu trebuie să vezi toată scara.
Doar fă primul pas.

MARTIN LUTHER KING JR.
Lider legendar al drepturilor civile, câștigător al Premiului Nobel pentru Pace

Bineînțeles, să te lași purtat într-un proiect sau oportunitate înseamnă și că trebuie să fii dispus să începi fără să vezi în mod necesar întreaga cale de la bun început. Trebuie să fii dispus să te lași purtat de val și să vezi cum se aranjează lucrurile.

Deseori avem un vis, și pentru că nu vedem cum îl vom atinge, ne este teamă să începem, teamă să ne dedicăm visului nostru pentru că această cale nu este clară și urmarea este incertă. Dar să te lași purtat de val necesită ca tu să fii dispus să explorezi – să intri în ape necunoscute, să ai încredere că portul va apărea.

Începe pur și simplu, apoi fă pașii pe care-i simți ca fiind următorii pași logici, și călătoria te va duce în cele din urmă acolo unde vrei să ajungi – *sau undeva chiar mai bine*.

UNEORI NICI MĂCAR NU TREBUIE SĂ AI UN VIS CLAR

De când se știe, Jana Stanfield voia să fie cântăreață. Nu știa unde anume o va duce visul ei în cele din urmă, dar știa că trebuie să afle. S-a lăsat purtată de val și a luat câteva cursuri de canto – apoi, în cele din urmă, a fost angajată să cânte în weekenduri la clubul de country local. S-a mai lăsat puțin purtată de val și, la 26 de ani, și-a făcut bagajele să plece în Nashville, Tennessee, pentru a-și urma visul de a deveni compozitoare și cântăreață.

Trei ani încheiați ea a trăit și a muncit în Nashville, unde a văzut sute de interpreți străluciți, talentați și meritorii, mai mulți decât contracte de înregistrări semnate. Jana a început să vadă industria muzicii ca pe o cameră plină de automate pentru jocuri de noroc, care te plătesc doar atât cât să te facă să cânți în continuare. Un producător îți iubește munca, o artistă se gândește să-ți accepte cântecul pentru următorul album și poate o casă de discuri îți spune că ești minunată – dar rareori automatele pentru jocuri de noroc te plătesc cu marele jackpot, mult râvnitul contract de înregistrări.

După câțiva ani în care a lucrat la o companie de promovare a albumelor, ca să învețe afacerea „din interior”, Jana a trebuit să accepte faptele: nu existau garanții – ar putea să joace la jocuri de noroc toată viața și să îmbătrânească în Nashville.

În cele din urmă, a recunoscut față de ea însăși că faptul de a continua să încerce să obțină un contract de înregistrări era ca și cum s-ar da cu capul de pereți. Ea nu a înțeles atunci că deseori, când te lași purtat de val, blocajele îți sunt puse în cale pentru a te forța să o iei pe o cale diferită – o cale ce ar putea fi mai apropiată de scopul tău real.

Pentru fiecare eșec, există un curs al acțiunii alternativ. Trebuie doar să-l găsești. Când dai de un blocaj, fă un ocol.

MARY KAY ASH
Fondatoare a companiei Mary Kay Cosmetics

CĂUTÂNDU-ȘI MOTIVAȚIA ASCUNSĂ

Jana a învățat ceea ce au învățat mulți învingători: că atunci când nu poți să înaintezi, poți să o iei la dreapta sau la stânga, dar trebuie să mergi mai departe. Ea a descoperit prin intermediul unor cursuri de dezvoltare personală că uneori, în goana de a ne îndeplini visurile, ne lăsăm prinși în ceea ce credem că este singura formă care ne va satisface visul – în cazul Janei, un contract de înregistrări.

Dar așa cum Jana avea să învețe curând, există numeroase modalități de a-ți îndeplini obiectivul, dacă știi ce anume cauți. Pentru că în spatele dorinței sale de a pune mâna pe un contract de înregistrări exista o nevoie motivantă mult mai profundă, motivația reală pentru visul ei – să inspire, să binedispună și să ofere speranță oamenilor prin muzica ei.

Vreau să combin muzica, comedia, povestirea și motivația cu scopul pentru care sunt aici, scria ea în jurnal. *Sunt artistă și arta mea se desfășoară în fața ochilor mei. Blocajul care mi-a stat în cale a fost ridicat.*

Încurajată de această nouă înțelegere, Jana a început să cânte oriunde i se dădea voie. „Acolo unde se adună mai mult de doi oameni, îmi aduc chitara” era mottoul ei. Cânta în sufragerii, în parcări, în școli, biserici, oriunde putea.

„NU SUNT PIERDUT, DOAR EXPLOREZ”

Dar Jana tot nu reușea să-și dea seama cum poate să își îmbine talentele într-un mod în care să fie de ajutor oamenilor și care să îi aducă un venit modest. Nimeni până la ea nu făcuse ce dorea ea să facă – să îmbine muzica, comedia, povestirea și motivarea. Nu exista nicio cale deja bătătorită în această carieră pe care să pășească, nicio urmă de pas pe care să calce. Ea cartografia un nou teritoriu. Nu știa unde merge sau ce formă va lua totul până la urmă, dar a continuat să se lase purtată de val.

LASĂ-TE ÎN CONTINUARE PURTAT DE VAL ȘI CALEA VA APĂREA

Jana a început slujbe ciudate – întotdeauna se lăsa purtată de val – încercând să își dea seama cum ar putea să-și transforme pasiunea pentru artă și dorința ei de a ajuta oamenii în ceva din care să își poată câștiga existența. *Sunt dispusă să-mi utilizez darurile pentru a face din această lume un loc mai bun*, a scris ea în jurnal. *Nu știu exact cum să-mi folosesc darurile pentru a face asta, dar trebuie să-L las pe Dumnezeu să afle că sunt pregătită*.

Din nou s-a lăsat purtată de val. Jana a sunat la biserici, spunând: „Dacă mă veți lăsa să vin și să cânt două cântece la slujbă, veți avea șansa să mă cunoașteți, iar eu vă pot fi de ajutor. Apoi, în câteva luni, poate veți vrea să mă întorc și să țin un concert de după-amiază.”

PUNCTUL DE COTITURĂ

După doar două sau trei cântece, enoriașii s-au apropiat de ea și au întrebat-o dacă avea cântecele și pe casetă. Era un cântec, „If I Had Only Known” („Dacă doar aș fi știut”), pe care oamenii îl cereau de mai multe ori. Cineva i-a spus: „Am observat mulți oameni plângând când cântai cântecul acela. Am avut parte de o pierdere atât de dureroasă, că nu pot să plâng aici în biserică pentru că nu știu dacă voi putea să mă opresc odată ce încep. Poți să-mi faci o copie a acestui cântec, ca să-l am cu mine atunci când sunt singur și când chiar am sentimentele acestea pe care le trezești în sufletul meu?”

Jana și-a petrecut mult timp făcând casete și trimițându-le prin poștă oamenilor, dar între timp, prietenii ei îi spuneau să-și facă un

album. „Ai toate aceste casete demo ale cântecelor pe care le-ai înregistrat când ai încercat să obții un contract", spuneau ei. „Ia-ți casetele demo și fă un album."

Jana s-a gândit *Oh, n-aș putea face asta. Nu ar fi un album adevărat cu o companie de înregistrări adevărată. Nu ar conta prea mult. Ar demonstra doar ce ratată sunt.* Dar prietenii ei continuau să se țină de ea și, în cele din urmă, Jana s-a lăsat purtată de val încă o dată.

A plătit unui inginer 100 de dolari să îi compileze toate cele 10 cântece ale sale, pe care ea le numea în joacă „compilația mea cu top 10 al celor mai respinse cântece". A făcut copertele la Kinko's și a reprodus 100 de casete, despre care acum își amintește râzând că a crezut că vor fi un „stoc pe viață". În timp ce călătorea din sufragerie în sufragerie și din bisericuță în bisericuță, își expunea casetele pe o masă pliantă și le vindea după concert.

Apoi a venit punctul de cotitură.

„Soțul meu a venit cu mine la o biserică din Memphis", își amintește Jana. „Enoriașii nu s-au simțit în largul lor ca eu să instalez masa pliantă cu casete în biserică, așa că au pus-o afară în parcare. Abia fusese asfaltată din nou – și la cele 35 de grade de afară, asfaltul era fierbinte, negru și cleios. După ce parcarea s-a golit într-un final, am intrat în mașină, am dat drumul aerului condiționat și am început să numărăm ce câștigasem."

Spre uimirea Janei, vânduse casete în valoare de 300 de dolari – cu 50 de dolari mai mult decât câștigase toată săptămâna ca liber-profesionistă la un post de televiziune, unde lucra pentru a o scoate cumva la capăt. Ținând în mână acei 300 de dolari, Jana și-a dat seama pentru prima oară că *putea* să se întrețină făcând ce îi place.

Astăzi, compania Janei, Keynote Concerts[1], produce peste 50 de concerte motivaționale pe an pentru grupuri din întreaga lume. Ea a pus bazele propriei case de discuri, Relatively Famous Record, care a produs nouă dintre CD-urile Janei și a vândut peste 100 000 de exemplare. Cântecele Janei au fost înregistrate de Reba McEntire, Andy Williams, Suzy Bogguss, John Schneider și Megon McDonough. A cântat în deschiderea concertului pentru Kenny Loggins și a mers în turneu cu autoarea Melody Beatty. Muzica ei „heavy mental" a fost prezentată la emisiunile *Oprah*, *20/20*, *Entertainment Tonight* și la posturi de radio de pe întreg teritoriul Statelor Unite, precum și în filmul *8 Seconds*.

[1] Poți afla mai multe despre munca Janei și CD-urile ei la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

Jana Stanfield și-a realizat visul de a deveni compozitoare și cântăreață – asta datorită faptului că s-a lăsat purtată de val și a avut încredere în calea care i s-a așternut dinainte. Și tu poți ajunge de unde ești acum acolo unde vrei să fii dacă doar ai încredere că, lăsându-te purtat de val, calea va apărea. Uneori va fi ca și cum ai conduce pe ceață, când nu poți vedea drumul decât la doi metri în fața ta. Dar dacă vei continua să înaintezi, ți se va dezvălui tot mai mult din drum și, în cele din urmă, vei ajunge la obiectivul tău.

Alege un domeniu din viața ta – carieră, finanțe, relații, sănătate și fitness, recreere, hobby-uri sau contribuție la comunitate – pe care ai dori să-l explorezi și doar lasă-te dus de val.

ÎNCEPE ACUM!... DOAR TRECI LA FAPTE!

Bineînțeles că nu există un moment perfect pentru a începe. Dacă îți place astrologia și vrei să îți contactezi astrologul în legătură cu data potrivită la care să te căsătorești, să-ți deschizi un magazin, să lansezi o nouă linie de produse sau să începi un turneu de concerte, în regulă – e bine. Pot înțelege asta. Dar pentru orice altceva, cea mai bună strategie este aceea de a te ridica și de a începe. Lasă-te purtat de val. Nu mai amâna lucrurile așteptând ca 12 porumbei albi să zboare deasupra casei tale în cruce, înainte să începi. Pur și simplu începe.

Vrei să fii orator public? În regulă. Programează-ți un discurs liber pentru un club de servicii local, pentru o școală sau pentru grupul de la biserică. Doar faptul de a avea o dată stabilită te va pune sub presiunea de a începe să faci cercetări și să-ți scrii discursul. Dacă e o forțare prea mare a limitelor tale, atunci înscrie-te la Toastmasters sau ia cursuri de oratorie.

Vrei să intri într-o afacere cu restaurante? Du-te și ia-ți o slujbă într-un restaurant și începe să înveți despre afacere. Vrei să fii maestru bucătar? Minunat! Înscrie-te la o școală de bucătari. Treci la acțiune și începe – astăzi! Nu trebuie să știi totul ca să pornești. Doar intră în joc. Vei învăța trecând la fapte.

Mai întâi te arunci de pe stâncă și îți construiești aripi în timpul căderii.

RAY BRADBURY

Autor american prolific de literatură SF și fantasy

Nu mă înțelege greșit aici. Sunt un mare apărător al educației, al trainingului și al consolidării aptitudinilor. Dacă ai nevoie de mai mult training, atunci du-te și fă-o. Înscrie-te la cursul sau la seminarul acela acum. Poate vei avea nevoie de un *coach* sau de un mentor pentru a ajunge unde vrei să fii. Dacă este așa, atunci fă rost de unul. Și ce dacă te temi? Simte teama și fă-o oricum. Cheia este doar să începi. Renunță să mai aștepți până când vei fi perfect pregătit. Nu vei fi niciodată.

Mi-am început cariera ca profesor de istorie într-un liceu din Chicago. Eram departe de a fi un profesor perfect în prima mea zi de profesorat. Am avut multe de învățat despre cum să ai controlul asupra clasei, despre disciplina eficientă, cum să eviți să fii păcălit de un elev șmecher, cum să te confrunți cu un comportament manipulator și cum să motivezi elevii nemotivați. Dar a trebuit să încep oricum. Și pe parcursul procesului de predare am învățat toate celelalte lucruri.

MARE PARTE DIN VIAȚĂ ESTE UN TRAINING LA FAȚA LOCULUI

Unele dintre cele mai importante lucruri pot fi învățate doar în timp ce le faci. Faci ceva și primești feedback despre ce funcționează și ce nu. Dacă nu faci nimic din teama de a face greșit, superficial sau prost, nu vei primi niciun feedback și astfel, nu vei apuca niciodată să înveți și să devii mai bun.

Când am pus bazele primei mele afaceri, un centru de retrageri și conferințe în Amherst, Massachusetts, numit Centrul pentru Dezvoltare Personală și Organizațională din New England, am mers la o bancă locală să cer un împrumut. Prima bancă la care m-am dus mi-a spus că aveam nevoie de un plan de afaceri. Nu știam ce e acela, dar am mers să-mi cumpăr o carte despre cum să scrii un plan de afaceri. Am scris unul și m-am dus cu el la bancă. Mi-au spus că sunt câteva lacune în planul meu. Am întrebat care sunt acestea și mi-au spus. M-am întors și am rescris planul, am completat porțiunile pe care le lăsasem pe dinafară sau care erau neclare, ori neconvingătoare. Din nou m-am dus la bancă. Mi-au spus că planul este bun, dar voiau să zică „pas". I-am întrebat cine ar fi dispus să-mi finanțeze planul. Mi-au dat numele câtorva operatori bancari din zonă despre care ei credeau că ar fi putut să răspundă favorabil. Din nou m-am dus din bancă în bancă. Fiecare mi-a dat tot mai mult feedback până când mi-am șlefuit planul și prezentarea, și am obținut în cele din urmă împrumutul de 20 000 de dolari de care aveam nevoie.

Când Mark Victor Hansen și cu mine am lansat prima dată *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), m-am gândit c-ar fi o idee bună să vând cartea în număr mare unora dintre companiile de marketing în rețea, gândindu-mă că le puteau da sau revinde angajaților din vânzări pentru a-i motiva să creadă în visurile lor, să-și asume mai multe riscuri și astfel, să obțină un succes mai mare în vânzări. Am luat o listă cu toate companiile care aparțineau Asociației de Marketing Direct și am început să sun directorii de vânzări ai companiilor mai mari. Uneori nu reușeam să-l fac pe directorul de vânzări să-mi preia apelul. În alte momente mi s-a spus: „Nu suntem interesați”. De câteva ori mi s-a închis și telefonul în nas! Dar în cele din urmă, după ce mi-am îmbunătățit abilitățile de a ajunge la cel care ia deciziile și de a discuta cum se cuvine potențialele beneficii ale cărții, am făcut câteva vânzări semnificative. Câtorva companii le-a plăcut atât de mult cartea, încât mai târziu m-au angajat să vorbesc la congresele lor naționale. Toate pentru că m-am lăsat purtat de val.

Mi-a fost puțin teama să dau telefoanele? Da. Știam ce făceam când am început? Nu. Nu mai încercasem niciodată înainte să vând cantități masive de cărți nimănui. A trebuit să învăț pe parcurs. Dar cel mai important este că am început, pur și simplu. Am comunicat cu oamenii pe care doream să-i servesc; am aflat care sunt visurile, aspirațiile și obiectivele lor. Totul s-a pus în mișcare pentru că am fost dispus să îmi asum un risc și să sar în ring.

Și tu trebuie să începi – de oriunde ai fi – să treci la acțiunile care te vor duce acolo unde vrei să fii.

PRINCIPIUL

15

TRĂIEȘTE-ȚI TEAMA ȘI ACȚIONEAZĂ ORICUM

Trecem pe aici doar o dată. Putem fie să trecem prin viață în vârful picioarelor și să sperăm că vom ajunge în fața morții fără să fim prea grav răniți, fie putem trăi o viață plină, împlinită, în care ne-am atins obiectivele și ne-am realizat cele mai îndrăznețe visuri.

BOB PROCTOR
Milionar pe cont propriu, personalitate de radio și televiziune, trainer de succes, a apărut în rolul profesorului în filmul și cartea *The Secret* (*Secretul*).

Pe măsură ce avansezi în călătoria ta de unde ești acolo unde vrei să fii, va trebui să te confrunți cu temerile tale. Teama este naturală. De fiecare dată când începi un nou proiect, pornești într-o nouă aventură sau te expui, ai parte de obicei de teamă. Din păcate, majoritatea oamenilor lasă teama să-i oprească atunci când trebuie să facă pașii necesari spre realizarea visurilor lor. Oamenii de succes, pe de altă parte, simt teama la fel ca noi ceilalți, dar nu o lasă să-i rețină din a face orice își doresc să facă – sau trebuie să facă. Ei înțeleg că teama este ceva ce trebuie recunoscut, trăit și luat ca atare pe parcursul drumului. Au învățat, după cum sugerează autoarea Susan Jeffers, „să simtă teama și s-o facă oricum.”[1]

DE CE SUNTEM ATÂT DE TEMĂTORI?

Cu milioane de ani în urmă, modalitatea corpului nostru de a ne semnala că am ieșit din zona de confort era teama. Ne alerta în legă-

[1] Eu consider cartea *Feel the Fear and Do it Anyway* (*Simte teama și fă-o oricum*) ca fiind lectură obligatorie. Sprijin această carte spunând că „trebuie procurată de fiecare persoană care știe să citească”! Susan mi-a fost prietenă timp de 20 de ani, iar munca ei transformațională a ajutat milioane de oameni să facă progrese în direcția creării succesului în viața lor. Pentru a afla mai multe, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

tură cu un posibil pericol și ne dădea un val de adrenalină de care aveam nevoie pentru a fugi. Din păcate, deși această reacție era utilă în zilele când tigrii cu dinți-sabie ne vânau, astăzi majoritatea amenințărilor noastre nu ne mai pun deloc viața în pericol.

Astăzi, teama este mai degrabă un semnal că trebuie să rămânem alerți și precauți. Putem simți teama, dar putem să înaintăm oricum. Gândește-te la teama ta ca la un copil de doi ani care nu vrea să meargă la cumpărături cu tine. Nu ai lăsa mentalitatea unui copil de doi ani să-ți conducă viața. Teama nu este diferită. Cu alte cuvinte, recunoaște că acea teamă există, dar nu o lăsa să te rețină din a îndeplini sarcini importante.

TREBUIE SĂ FII DISPUS SĂ SIMȚI TEAMA

Unii oameni ar face orice ca să evite sentimentul inconfortabil de teamă. Dacă ești unul dintre acei oameni, te expui unui risc și mai mare nefăcând ceea ce vrei în viață. Majoritatea lucrurilor bune necesită asumarea unui risc. Și natura unui risc este aceea că lucrurile nu se rezolvă tot timpul. Oamenii chiar își pierd investițiile, oamenii chiar își uită replicile, oamenii chiar cad de pe munți, oamenii chiar mor în accidente. Dar așa cum spune vechea zicală: „Dacă nu riști, nu câștigi."

În 2009, Peter Douglas era un om de afaceri autosuficient, un fermier și un „cowboy", cum își spunea chiar el, care s-a pus pe picioare singur. În urma unei greșeli făcute de un anestezist pe durata a ceea ce trebuia să fie „o operație de rutină la umăr", s-a trezit incapabil să-și apuce cizmele, darămite să le și încalțe. S-a trezit cu ambele brațe complet paralizate de la umăr în jos.

Pentru prima dată în viață, fără să-și utilizeze mâinile, Peter s-a simțit neajutorat, ceea ce el descrie ca fiind „acel sentiment pe care-l ai când ȘTII că trebuie să faci ceva, dar pur și simplu nu poți." După ani de recuperare, Peter avea în continuare abilități reduse de motricitate fină a mâinilor. Își putea mișca puțin antebrațul și tricepsul; și își poate mișca brațele cu dificultate, dar, în propriile lui cuvinte, degetele lui mari de la mâini „nu se mai îndoaie". În anii care au urmat operației, nu s-a dus nicăieri fără soția lui sau altcineva care să-l ajute. Și nici măcar nu se gândea să călătorească de unul singur. Gândul de a fi singur într-un loc necunoscut îl îngrozea. Și dacă avea nevoie de ajutor? Și dacă nu putea deschide ușa camerei de hotel de unul singur?

Și dacă?

Apoi, într-o zi, a decis că i-a fost de-ajuns. Dându-și seama că-și lăsa teama de necunoscut să-i dicteze viața și unde să se ducă, a luat în sfârșit decizia să călătorească de unul singur. Dar la fiecare pas din calea sa știa că va trebui să facă față și să trăiască teama de următoarea complicație, obstacol, sau să se împiedice de un blocaj care ar putea, în cele din urmă, să-l facă să-și ridice mâinile în aer (cel puțin teoretic) și să spună: „Gata! Mă duc acasă!” Dar era hotărât să se lupte cu teama lui. Și ce a descoperit a fost că, pe măsură ce făcea față fiecărei temeri, apărea o soluție. Iată ce mi-a spus Peter:

> *Teamă*: Mă temeam de check-in la aeroport. Nu știam dacă voi avea suficientă putere să introduc cardul de credit în aparatul de check-in automat. *Soluție*: Am rugat oamenii de la compania aeriană să mă ajute și au fost mai mult decât bucuroși s-o facă.
>
> *Teamă*: Îmi făceam griji dacă pot să-mi pun centura de siguranță. Nu eram sigur dacă aveam suficientă putere de apucare în mâini pentru a îndeplini această sarcină.
>
> *Soluție*: Însoțitoarele de zbor au fost amabile și m-au ajutat cu centura.
>
> *Teamă*: Nu știam cum aveam să-mi aranjez lucrurile în camera de hotel.
>
> *Soluție*: Odată ce am ajuns în cameră, șeful serviciului de la hotel m-a ajutat să-mi desfac săpunul, să-mi aranjez camera, să trag perdelele, să desfac cuverturile și să-mi despachetez bagajul.
>
> *Teamă*: Nu știam cum aveam să mă îmbrac dacă aveam să zbor singur. Încă nu eram capabil să-mi închei nasturii de unul singur.
>
> *Soluție*: Soția mi-a împachetat toate cămășile deja încheiate la nasturi, așa că pur și simplu trebuia să le îmbrac peste cap. Pantalonii mei aveau benzi cu scai, așa că puteam să mi-i închei singur. Ciorapii mei aveau bucle de care puteam apuca și trage. DAR... mai erau doi nasturi la cămașă pe care trebuia să-i închei. Din nou, am *cerut* ajutor. Prima dată când am rugat recepționera să mă ajute, a fost luată prin surprindere. Dar acum este uimitor – dacă mă aflu într-un hotel pentru câteva zile, recepționera veghează asupra mea și îmi sare în ajutor.
>
> *Teamă*: Mi-era frică să mănânc singur. Încă nu pot să tai carnea și am dificultăți cu tacâmurile. *Soluție*: Am luat în călătoriile mele o furculiță specială, care îmi permite să mă hrănesc singur. Și acum

că am călătorit deja de unul singur de câteva ori, nici nu vă spun de câte ori oamenii s-au oferit să-mi spele furculița și să aibă mare grijă de ea.

Ce am învățat este că avem tot ce ne trebuie ca să eliminăm teama. Doar privește în stânga și în dreapta ta la oamenii din jurul tău. Sunt străini? Nu contează. La fiecare pas al călătoriei, există oameni minunați care nu doar că mă ajută, ci efectiv acționează imediat când au șansa să ajute altă ființă umană!

Singura cale prin care poți afla dacă poți face ceva este CHIAR SĂ FACI ACEL LUCRU. Așa cum spune Peter, „E nevoie doar de un pic de încredere, dar singura cale prin care vei descoperi vreodată dacă poți zbura singur este să-ți trăiești teama, să faci saltul și să ai încredere că totul va fi în regulă." Peter încă simte o oarecare anxietate când călătorește singur, dar mare parte din teamă a dispărut și a fost înlocuită de recunoștință pentru tot ajutorul pe care oamenii continuă să i-l ofere.

Motivul pentru care cunosc povestea lui Peter este că după ce a făcut față ideii că niciodată nu va mai prinde vitele cu lasoul, a decis că ar vrea să urmeze o carieră ca orator și trainer. După ce m-a auzit vorbind și a citit în *Principiile succesului* că „succesul lasă indicii", a decis să participe la programul meu Train-the-Trainer (Antrenează trainerul). De atunci, a scris o carte numită *Cowboy Leadership* (*Leadershipul cowboy-ului*) și a pus la punct un discurs, un seminar și un workshop, toate bazate pe filosofia sa de viață, intitulată „Saddle Up Philosophy" (Filosofia *Pune șaua pe cal*).[2]

TRĂIRI ȘI EXPERIENȚE CE APAR MULT MAI ADEVĂRATE

Un alt aspect important de ținut minte în legătură cu teama este că, noi ca oameni, am evoluat, de asemenea, la stadiul în care aproape toate temerile noastre sunt acum autocreate. Ne speriem pe noi înșine imaginându-ne consecințe negative ale oricărei activități pe care o urmăm. Din fericire, pentru că noi suntem cei care își imaginează, tot noi suntem cei care pot opri teama confruntându-ne cu faptele efective, în loc să cedăm în fața imaginației noastre. Putem alege să fim rezonabili. Psihologilor le place să spună că *teama* înseamnă

---

[2] Poți afla mai multe despre Peter Douglas și activitatea lui la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

Trăiri
Experiențe care
Apar
Mult mai
Adevărate (decât în realitate)

Ca să te ajute să înțelegi mai bine cum aducem de fapt în viața noastră teama nefondată, fă o listă cu lucrurile pe care te temi să le *faci*. Nu este o listă a lucrurilor *de* care te temi, cum ar fi să-ți fie teamă *de* păianjeni, ci lucruri pe care te temi să le *faci*, cum ar fi să îți fie teamă să ridici un păianjen. De exemplu, *mă tem să*

- îi cer șefului o mărire de salariu
- o invit pe Sally la o întâlnire
- fac skydiving
- îmi las copiii singuri cu o bonă
- demisionez de la slujba asta pe care o urăsc
- îmi rog prietenii să se uite peste noua mea oportunitate de afaceri
- deleg o parte din sarcinile mele celorlalți

Acum privește retrospectiv și reafirmă fiecare teamă utilizând următorul format:

Vreau să __________________ și mă sperii singur imaginându-mi că___________________________.

Cuvintele-cheie sunt *Mă sperii singur imaginându-mi*. Toate temerile sunt autocreate din cauza că ne imaginăm urmări negative în viitor. Utilizând unele dintre temerile listate mai sus, noul format ar arăta cam așa:

- Doresc să-i cer șefului meu o mărire de salariu și mă sperii singur imaginându-mi că va spune nu și că se va supăra pe mine că am cerut.
- Doresc să o invit pe Sally la o întâlnire și mă sperii singur imaginându-mi că ea va spune „nu" și că mă voi simți stânjenit.
- Doresc să demisionez de la slujba pe care o urăsc pentru a-mi urma visul și mă sperii singur imaginându-mi că voi da faliment și că-mi voi pierde casa.

- Doresc să-i rog pe prietenii mei să se uite peste oportunitatea mea de afaceri în marketingul de rețea și mă sperii singur imaginându-mi că ei vor crede că mă interesează doar să fac bani de pe urma lor.
- Doresc să deleg părți din munca mea și altora și mă sperii singur imaginându-mi că ei nu o vor face la fel de bine ca mine.

Poți să vezi acum că tu ești cel care creează teama?

CUM SĂ SCAPI DE TEAMĂ

Am trăit o viață lungă și am avut multe necazuri, mare parte dintre care nu s-au întâmplat.

MARK TWAIN
Celebru autor și umorist american

O metodă prin care să faci să *dispară* teama este să te întrebi ce anume îți imaginezi că este atât de înfricoșător pentru tine și apoi să înlocuiești acea imagine cu opusul său pozitiv.

Când am zburat recent la Orlando pentru a ține un discurs, am observat că femeia de lângă mine se ținea atât de strâns de brațele scaunului încât articulațiile degetelor i se albiseră. M-am prezentat, i-am spus că sunt trainer și i-am spus că nu m-am putut abține să nu-i observ mâinile. Am întrebat-o: „Vă temeți?”

„Da.”

„Ați fi dispusă să închideți ochii și să-mi spuneți ce gânduri sau imagini trăiți acum în mintea dumneavoastră?”

După ce a închis ochii, mi-a răspuns:

„Îmi tot imaginez că avionul nu va coborî pe pista de aterizare și că se va prăbuși.”

„Înțeleg. Spuneți-mi, de ce mergeți în Orlando?”

„Mă duc să petrec patru zile cu nepoții mei la Disney World.”

„Minunat. Ce vă place mai mult și mai mult în Disney World?”

„Atracția *It’s a Small World*.”

„Splendid. Puteți să vă închipuiți la Disney World într-una din gondole cu nepoții, în atracția *It’s a Small World*?”

„Da."

„Vedeți zâmbetele și privirile uimite ale nepoților dumneavoastră în timp ce admiră micile marionete și păpuși din diferite țări, care plutesc pe apă și se învârt?"

„Daaa."

În acel punct, am început să cânt „It's a small world after all; it's a small world after all..." („Este o lume mică, până la urmă; este o lume mică până la urmă...")

Atunci fața i s-a relaxat, respirația ei a devenit profundă și mâinile au slăbit strânsoarea de pe brațele scaunului.

În mintea ei, era deja în Disney World. A înlocuit imaginea catastrofală a avionului care se prăbușește cu o imagine pozitivă a urmării dorite de ea și, instantaneu, teama i-a dispărut.

Poți folosi această tehnică pentru a face să dispară orice teamă pe care ai putea să o trăiești.

ÎNLOCUIEŞTE SENZAŢIILE FIZICE PE CARE LE ADUCE TEAMA

O altă tehnică ce funcționează pentru a potoli teama este să te concentrezi asupra *senzațiilor fizice* pe care le simți chiar acum – senzații pe care probabil doar le identifici ca teamă. Apoi concentrează-te pe acele sentimente pe care ți-ai dori să le trăiești în schimb – curaj, încredere în sine, calm, bucurie.

Fixează cu fermitate aceste două impresii diferite în ochiul minții tale, apoi oscilează încet între cele două, petrecând aproximativ 15 secunde în fiecare dintre ele. După un minut sau două, teama se va risipi și te vei găsi într-un loc neutru, centrat.

AMINTEȘTE-ȚI CÂND ȚI-AI ÎNVINS TEAMA

Ai învățat vreodată să sari în apă de la trambulină? Dacă da, probabil îți amintești prima dată când ai pășit până la capătul trambulinei și te-ai uitat în apă. Apa părea mult mai adâncă decât în realitate. Și luând în considerare înălțimea trambulinei și înălțimea de la care priveai, probabil că părea un drum foarte lung până jos.

Ai fost speriat. Dar te-ai uitat cumva la mama și la tatăl tău, sau la instructorul de scufundări și ai spus: „Știți, mi-e prea teamă să fac asta acum. Cred că o să fac puțină terapie și, dacă o să scap de teamă, o să mă întorc și o să încerc din nou?...”

Nu! Nu ai spus asta.

Ai simțit teama, dar cumva ți-ai adunat curajul și ai sărit în apă. Ai simțit teama, dar ai sărit oricum.

Când ai ieșit la suprafață, probabil că ai înotat ca nebunul până la marginea piscinei și ai tras câteva guri de aer adânci și binemeritate. Undeva, a existat un val de adrenalină, fiorul că ai supraviețuit unui risc, plus fiorul de a fi sărit în apă de la acea înălțime. După un minut, probabil că ai sărit din nou și din nou – suficient cât să devină amuzant cu adevărat. Destul de repede, toată teama a dispărut și ai început să sari ca o ghiulea de pe trambulină ca să-ți stropești prietenii și poate că ai învățat chiar cum să sari cu spatele.

Dacă îți poți aminti experiența asta sau prima dată când ai condus o mașină, sau prima dată când ai sărutat pe cineva la o întâlnire, ai modelul pentru tot ceea ce se întâmplă în viață. Experiențele noi pot fi puțin înspăimântătoare. Așa merg lucrurile. Dar de fiecare dată când faci față unei temeri și treci oricum la fapte, îți consolidezi o încredere și mai mare în propriile abilități.

MICȘOREAZĂ RISCUL

Anthony Robbins spune: „Dacă nu poți s-o faci, trebuie s-o faci, și dacă trebuie, poți.” Sunt de acord. Acele lucruri de care ne este cel mai teamă ne oferă cea mai mare eliberare și creștere.

Dacă o teamă este atât de mare, încât te paralizează, micșorează cantitatea riscului. Asumă-ți provocări mai mici și urcă tot mai mult. Dacă îți începi prima ta slujba în vânzări, sună întâi clienții potențiali sau clienții cărora crezi că le vei vinde cel mai ușor. Dacă ceri bani pentru afacerea ta, exersează pe acele surse de împrumut de la care oricum nu vrei un împrumut. Dacă ești nerăbdător să îți asumi noi responsabilități la slujbă, începe prin a cere să faci anumite părți dintr-un proiect de care ești interesat. Dacă înveți un sport nou, începe de la nivelurile de începător. Fii stăpân pe acele aptitudini pe care trebuie să le înveți, treci dincolo de temeri și apoi asumă-ți noi responsabilități.

CÂND TEAMA TA ESTE DE FAPT FOBIE

Unele temeri sunt atât de puternice, încât ne pot imobiliza. Dacă ai o fobie totală, cum ar fi teama de zbor sau teama de a fi într-un lift, asta îți poate inhiba foarte serios abilitatea de a avea succes. Din fericire, există o soluție simplă la majoritatea fobiilor. Remediul numit Cinci minute împotriva fobiilor, dezvoltat de Dr. Roger Callahan, este ușor de învățat și ți-l poți administra atât de unul singur, cât și cu ajutorul unui profesionist.

Am învățat despre această tehnică magică din cartea și din prezentarea video a Dr. Callahan, și am utilizat-o cu succes în seminarele mele de mai bine de 15 ani[3]. Procesul utilizează un tipar simplu, dar precis, de a stimula diferite puncte de acupunctură ale corpului, în timp ce tu îți imaginezi simultan obiectul sau experiența care provoacă reacția fobică. Aceasta acționează mai mult sau mai puțin ca un virus dintr-un program al computerului, întrerupând permanent „programul" sau secvența de evenimente care se petrec în creier, între vederea inițială a lucrului de care te temi (cum ar fi să vezi un șarpe sau să intri într-un avion) și reacția fizică (cum ar fi transpirația, tremuratul, respirația superficială sau genunchii moi) pe care o trăiești.

Când conduceam un seminar pentru agenți imobiliari, o femeie mi-a dezvăluit că are o fobie legată de urcatul treptelor. De fapt, o trăise chiar în acea dimineață, când, drept răspuns la întrebarea unde are loc seminarul, portarul i-a arătat o scară imensă ce ducea spre marea sală de dans. Din fericire, exista și un lift, așa că a ajuns la seminar. Dacă nu ar fi existat lift, s-ar fi întors și ar fi plecat acasă. A recunoscut că nu a urcat niciodată la etajul al doilea al vreunei case pe care a vândut-o. Pretindea că fusese acolo, le spunea posibililor cumpărători ce aveau să găsească la etajul al doilea, după ce citea fișele de prezentare a casei, apoi îi lăsa să îl exploreze de unii singuri.

Am pus în aplicare remediul de Cinci minute împotriva fobiilor împreună cu ea, apoi i-am scos pe toți cei 100 de oameni în fața aceleiași scări care o împietrise de teamă mai devreme. Fără ezitare, fără să gâfâie sau să facă vreo dramă din asta, a urcat și a coborât scările de două ori. Iată cât de simplu este.

---

[3] Dacă și tu ai o fobie care te ține pe loc, vizitează www.RogerCallahan.com pentru un ghid gratuit și alte materiale self-help - nota autorului.

FĂ SALTUL!

Veniți spre margine, a spus El.
Ei au spus: Ne e teamă.
Veniți spre margine, a spus El.
Ei au venit. El i-a împins. Și ei au zburat...

GUILLAUME APOLLINAIRE
Poet francez de avangardă

Toți oamenii de succes pe care îi cunosc au fost dispuși să profite de șansă – un salt al credinței – chiar dacă le era teamă. Uneori, au fost îngroziți, dar au știut că dacă nu aveau să acționeze, oportunitatea avea să treacă pe lângă ei. Au avut încredere în intuiția lor și pur și simplu au urmat-o.

Progresul implică întotdeauna risc; nu poți realiza nimic dacă nu îți asumi riscuri.[*]

FREDERICK WILCOX
Autor american

Mike Kelley trăiește într-un paradis și deține câteva companii sub patronajul companiei Beach Activities din Maui. Având doar un an de facultate (nu s-a întors niciodată să își termine studiile), Mike a părăsit Las Vegasul la 19 ani pentru insulele din Hawaii și a ajuns să vândă loțiuni de plajă pe marginea piscinei unui hotel din Maui. De la aceste începuturi umile, Mike a continuat și a ajuns să creeze o companie cu 175 de angajați și venituri de peste 5 milioane de dolari anual, ce furnizează excursii cu catamarane și de scuba diving pentru turiști, plus servicii de administrare și centre de afaceri pentru multe dintre hotelurile de pe insulă.

Mike pune mare parte din succesul său pe seama faptului de a fi dispus să aibă încredere atunci când este nevoie. Când Beach Activities din Maui a încercat să-și extindă afacerea, exista un hotel important a cărui afacere o dorea, dar un competitor deținuse contractul timp de peste 15 ani. Pentru a menține competiția ridicată, Mike citește întotdeauna revistele de specialitate și ține urechile ciulite la ce se întâmplă în domeniul său de afaceri. Într-o zi a citit că hotelul își schimba managerii generali și că noul manager general care va veni locuia în

* În original: *you can't steal second base and keep your foot on first* – exemplu luat din baseball: „nu poți ajunge în baza a doua și să rămâi și cu un picior în baza întâi" (n. red.).

Copper Mountain, Colorado. Asta l-a făcut pe Mike să se gândească: *Pentru că e atât de greu să treci de toți acei portari pentru a ajunge la o întâlnire cu directorul general, poate că ar trebui să îl contactez înainte să se mute efectiv în Hawaii.* Mike se frământa în legătură cu cea mai bună modalitate de a-l contacta. Să-i scrie o scrisoare? Să-l sune la telefon? Pe măsură ce se adâncea în gânduri, prietenul său Doug a sugerat: „De ce nu te urci într-un avion și te duci să-l vezi?"

Întotdeauna fiind cel care trecea la acțiune și trecea imediat, Mike a alcătuit repede o declarație financiară *pro forma* și o propunere, și a sărit într-un avion în seara următoare. După ce a zburat toată noaptea, a ajuns în Colorado, a închiriat o mașină și a condus două ore spre Copper Mountain, făcându-și apariția neanunțat la biroul managerului general. Mike a explicat cine era, l-a felicitat pe managerul general pentru noua lui promovare, i-a spus că abia aștepta să ajungă în Maui și i-a cerut câteva momente pentru a-i spune despre Beach Activities din Maui și ce anume ar putea să facă pentru hotelul lui.

Mike nu a obținut contractul de la prima întâlnire. Dar faptul că un tânăr a fost atât de sigur pe el și pe afacerea lui încât a avut încredere oarbă, a sărit într-un avion, a zburat până în Denver – apoi a condus până în mijlocul statului Colorado cu speranța că va avea șansa de a-l întâlni în persoană – i-a lăsat o impresie atât de puternică managerului general că, atunci când a ajuns într-un final în Hawaii, i-a oferit lui Mike contractul, care avea să adauge bilanțului său sute de mii de dolari, pentru următorii 15 ani.

SĂ AI ÎNCREDERE OARBĂ ÎȚI POATE TRANSFORMA VIAȚA

Autoritatea este dată 20% și luată 80%... așa că ia-o!

PETER UEBERROTH

Organizatorul Olimpiadei de Vară din 1984 și membru al comisiei Ligii Majore de Baseball 1984 – 1988

Multimilionarul Dr. John Demartini reprezintă un succes răsunător după standardele oricui. Deține câteva case în Australia. Timp de mai mulți ani, și-a petrecut peste 60 de zile pe an călătorind în toată lumea cu soția sa, la bordul pachebotului de 550 de milioane de dolari *World of ResidenSea*, unde cei doi au un apartament luxos de 3 milioane de dolari – o reședință pe care au achiziționat-o după ce și-au vândut apartamentul din Trump Tower din New York City.

Autor a 54 de programe de training și 13 cărți, cu o apariție specială în filmul *Secretul*, în rolul profesorului, John își petrece tot anul călătorind în jurul lumii și conducând cursurile sale despre succes financiar și stăpânirea vieții.

Dar, la început, John nu era bogat și plin de succes. La vârsta de 7 ani, s-a descoperit că are o dificultate de învățare și i s-a spus că nu va putea niciodată citi, scrie sau comunica normal. La 14 ani, a abandonat școala, a plecat din casa lui din Texas și s-a îndreptat spre coasta Californiei. La 17 ani, ajunsese în Hawaii, făcea surf pe valurile faimoasei coaste de nord a Insulei Oahu, unde aproape că s-a otrăvit cu stricnină. Drumul lui spre recuperare l-a condus la Dr. Paul Bragg, un bătrân de 93 de ani, care i-a schimbat viața lui John, după ce i-a dat să repete o afirmație simplă: „Sunt un geniu și îmi aplic înțelepciunea."

Inspirat de Dr. Bragg, John s-a dus la facultate, a absolvit Universitatea din Houston și, mai târziu, și-a luat și diploma de doctorat de la Facultatea de Chiropractică din Texas.

Când și-a deschis primul cabinet de chiropractică din Houston, John a început cu un spațiu de doar 300 de metri pătrați. În 9 luni, aproape că l-a triplat, iar acum oferea și cursuri gratuite despre o viață sănătoasă. Când participanții s-au înmulțit, John a fost pregătit să se extindă din nou. Atunci a fost momentul în care a avut încredere oarbă și care avea să-i schimbe cariera pentru totdeauna.

„Era luni", a spus John. Magazinul de pantofi de peste drum dăduse faliment în weekend. „Ce sală de curs perfectă!", s-a gândit John și, cât de repede a putut, a sunat la compania de leasing.

Fiindcă nu l-a sunat nimeni înapoi, John a tras concluzia că nu aveau să închirieze spațiul prea curând, așa că pur și simplu a avut încredere oarbă.

„Am sunat la un lăcătuș să vină să-mi deschidă magazinul", a spus John. „M-am gândit că cel mai rău lucru pe care l-ar fi făcut ar fi fost să-mi ceară chirie."

Rapid a transformat spațiul într-o sală de curs și, în câteva zile, ținea discursuri gratuite în fiecare seară. Pentru că spațiul era situat chiar lângă un cinematograf, a adăugat și un megafon, astfel încât cei care se duceau la film să-i audă prelegerile în timp ce se îndreptau spre mașini. Sute de persoane au început să participe la cursurile lui și, în cele din urmă, i-au devenit pacienți.

Cabinetul lui John s-a dezvoltat repede. Totuși au trecut 6 luni până când managerul proprietății a venit să investigheze situația.

„Ai mult curaj", i-a spus managerul. „Îmi amintești de mine". De fapt, a fost atât de impresionat de îndrăzneala lui John că, timp de 6 luni, nu i-a cerut chirie! „Cine are curajul să facă ce-ai făcut tu merită asta", a spus el. Managerul l-a invitat mai târziu pe John la biroul său, unde i-a oferit un sfert de milion de dolari pe an pentru a veni să muncească pentru el. John l-a refuzat pentru că avea alte planuri, dar asta a fost o legitimare uriașă a curajului său de a acționa.

Faptul de a avea încredere oarbă l-a ajutat pe John să poată construi un cabinet înfloritor, pe care mai târziu l-a vândut pentru a începe să se consulte cu normă întreagă cu alți chiropracticieni.

„Când am făcut gestul acela de încredere oarbă, mi s-a deschis o ușă", a spus John. „Dacă aș fi avut rețineri... dacă aș fi fost precaut... nu aș fi făcut saltul înainte, care mi-a dat viața pe care o trăiesc astăzi."

Vrei să fii în siguranță și să fii bine, sau vrei să profiți de șansă și să fii măreț?

JIMMY JOHNSON
Antrenorul care a condus echipa de fotbal american Dallas Cowboys în două campionate consecutive din Super Bowl în 1992 și 1993

INTENȚII ÎNALTE... ATAȘAMENT SCĂZUT

Dacă vrei să rămâi calm și liniștit pe măsură ce treci prin viață, trebuie să ai intenții înalte și atașament scăzut. Faci tot ce poți pentru a crea urmările dorite și apoi te detașezi. Uneori nu obții rezultatul intenționat atunci când vrei. Așa e viața. Doar continuă să mergi în direcția obiectivului tău până ajungi acolo. Uneori universul are alte planuri și, deseori, ele sunt mai bune decât cele pe care le aveai în minte. De aceea este recomandat să adaugi fraza „sau ceva mai bun" la finalul afirmațiilor tale.

Când eram în vacanța de vară cu familia mea, într-o croazieră în Tahiti, fiul meu Christopher și fiul meu vitreg Travis, amândoi de 12 ani pe atunci, și cu mine am pornit într-un tur ghidat pe bicicletă în jurul Insulei Bora Bora, împreună cu alți călători din croaziera noastră. Intenția din acea zi era crearea unei legături cu cei doi fii ai mei. Vântul sufla foarte tare în acea zi și excursia a fost una dificilă. La un moment dat, Stevie Eller, care se străduia din greu alături de nepotul ei de 11 ani, a luat o căzătură urâtă și s-a tăiat grav la picior. Pentru că mai erau doar câțiva oameni în spate cu noi, am rămas în urmă să

o ajutăm. Nu existau nici case, nici magazine și, practic, nu trecea nicio mașină în partea aceea de insulă, ceea ce însemna că nu exista vreo modalitate de a chema ajutor, așa că după ce am încercat un prim-ajutor neîndemânatic, am decis să mergem cu toții mai departe. Plictisiți de ritmul lent, băieții mei au luat-o înainte, iar eu mi-am petrecut următoarele ore pedalând și mergând alături de noua mea prietenă până când, în cele din urmă, am ajuns la un hotel, unde ea a chemat un taxi și eu m-am reîntâlnit cu fiii mei, care se opriseră să înoate. În acea seară, Stevie și soțul ei, Karl, ne-au invitat la cină.

S-a dovedit că făceau parte din comitetul de nominalizare al International Achievement Summit (Summitul pentru realizări internaționale), sponsorizat de Academy of Achievement (Academia de realizări). Misiunea sa? „Să inspire tinerii care doresc să-și îndeplinească visurile într-o lume de oportunități nelimitate", aducând laolaltă peste 200 de studenți și absolvenți din toată lumea pentru a interacționa cu lideri contemporani, care au realizat lucruri dificile sau imposibile în serviciul umanității. După timpul petrecut împreună, au decis să mă nominalizeze membru al Academiei pentru a primi Premiul Golden Plate, alăturându-mă astfel unor foști câștigători ca Bill Clinton, Placido Domingo, George Lucas, primarul New Yorkului Rudolph Giuliani, senatorul american John McCain, fostul prim-ministru al Israelului Shimon Peres și Arhiepiscopul Desmond Tutu. Pentru că nominalizarea mea a fost acceptată, am putut să particip la evenimentul anual de 4 zile cu unii dintre cei mai străluciți tineri, viitori lideri, și alături de unii dintre cei mai interesanți și realizați oameni din lume în 2004, și voi putea să mai particip și la viitoarele întâlniri, oricând voi dori.

Dacă aș fi fost atașat complet de așteptarea mea inițială de a-mi petrece ziua cu fiii mei și aș fi lăsat-o pe Stevie în grija altora, aș fi ratat o oportunitate și mai mare, care a apărut spontan în calea mea. Am învățat de-a lungul anilor că, ori de câte ori o ușă pare că se închide, o altă ușă se deschide. Trebuie doar să fii pozitiv, să rămâi conștient și să vezi ce e de văzut. În loc să te superi când lucrurile nu se desfășoară așa cum ai anticipat, amintește-ți întotdeauna să te întrebi următorul lucru: „Ce posibilitate există în asta?"

PRINCIPIUL

16

FII DISPUS SĂ PLĂTEȘTI PREȚUL

Dacă oamenii ar ști cât de greu am muncit pentru a-mi obține măiestria, nu ar mai părea deloc minunat.

MICHELANGELO
Sculptor și pictor din perioada Renașterii, care și-a petrecut patru ani întins pe spate pictând tavanul din Capela Sixtină

În spatele fiecărei realizări mărețe există o poveste a educației, a trainingului, a exersării, a disciplinei și a sacrificiului. Trebuie să fii dispus să plătești prețul.

Poate că prețul acesta înseamnă să urmezi o singură activitate în timp ce amâni toate celelalte lucruri din viața ta. Poate însemna să investești toată averea sau toate economiile tale. Poate că e disponibilitatea de a te îndepărta de siguranța situației tale curente.

Dar în ciuda faptului că multe lucruri sunt de obicei necesare pentru a atinge succesul, *disponibilitatea* de a face ce este necesar adaugă o dimensiune suplimentară acelui dozaj care te ajută să perseverezi în fața provocărilor copleșitoare, a obstacolelor, durerii, chiar și în fața vătămării corporale.

DUREREA E TEMPORARĂ... BENEFICIILE DUREAZĂ O VEȘNICIE

Îmi amintesc de anul 1976, la Jocurile Olimpice de Vară, când competiția de gimnastică masculină a captat atenția întregii lumi. În uralele mulțimii, Shun Fujimoto, concurentul Japoniei, a executat la aterizare un triplu salt cu șurub la proba de inele, punând mâna pe medalia de aur la gimnastică pe echipe. Cu fața schimonosită de durere și urmărit de colegii lui care-și țineau respirația, Fujimoto a realizat un exercițiu aproape impecabil, cu o aterizare uluitoare și perfectă –

pe genunchiul drept, care era *rupt*. A fost o dovadă incredibilă de curaj și dedicare.

Intervievat mai târziu despre victoria sa, Fujimoto a dezvăluit că deși se rănise la genunchi în timpul exercițiului la sol de mai devreme, a devenit tot mai evident, pe măsură ce competiția continua, că medalia de aur pe echipe va fi decisă de execuția la inele – cel mai puternic atu al său. „Durerea mă săgeta ca un cuțit", a spus el. „Mi-a adus lacrimi în ochi. Dar acum am o medalie de aur și durerea a trecut."

Ce i-a dat lui Fujimoto extraordinarul curaj în fața durerii sfâșietoare și a riscului cât se poate de real de vătămare gravă? A fost disponibilitatea să plătească prețul – și probabil un trecut îndelungat în care a plătit prețul, în fiecare zi, în drumul spre câștigarea unui loc la competiția de la Olimpiadă.

EXERSEAZĂ, EXERSEAZĂ, EXERSEAZĂ

Când am jucat cu Michael Jordan în echipa olimpică, a existat o diferență uriașă între abilitatea lui și abilitatea celorlalți jucători din echipă. Dar ce m-a impresionat a fost că întotdeauna era primul pe teren și ultimul care pleca.

STEVE ALFORD
Olimpic medaliat cu aur, jucător NBA și antrenor principal de baschet la Universitatea din Iowa

Înainte ca Bill Bradley să devină senator de New Jersey în Statele Unite, a fost un uimitor jucător de baschet. A participat la Jocurile Panamericane, ca student al Universității din Princeton, a câștigat medalia de aur la Olimpiada din 1964, a jucat în campionatele din NBA cu New York Knicks și a primit o stea pe Basketball Hall of Fame. Cum se face că era atât de bun la sport? Ei bine, pentru început, când era în liceu, exersa în fiecare zi câte 4 ore.

În memoriile sale *Time Present, Time Past* (*Timpul prezent, timpul trecut*), Bradley oferă explicația pentru regimul autoimpus al antrenamentului la baschet: „Rămâneam la sfârșit să mai exersez după ce colegii mei plecau. Programul meu de exerciții se termina atunci când aruncam la coș de 15 ori din 5 locuri de pe teren." Dacă rata vreo aruncare, o lua de la început. A continuat acest exercițiu atât la facultate, cât și în cariera profesională.

El și-a dezvoltat acest angajament puternic față de exersare când a participat la tabăra de vară de baschet pentru sportivii de liceu, sponsorizată de Ed Macauley „Easy”, de la St. Louis Hawks, unde a învățat importanța exersării: „Dacă nu exersezi, cineva, undeva, exersează chiar acum. Și când vă veți întâlni, deși aveți cam aceleași abilități, el va câștiga.” Bill a luat foarte în serios acest sfat. Orele de muncă grea au fost răsplătite. Bill Bradley a făcut un scor de peste 3000 de puncte în 4 ani de baschet la liceu.

SPORTIVII OLIMPICI PLĂTESC PREȚUL

Am învățat că singura cale prin care vei ajunge undeva în viață este să muncești din greu. Fie că ești muzician, scriitor, sportiv sau om de afaceri, nu ai cum să eviți asta. Dacă muncești, vei câștiga –, dacă nu, nu.

BRUCE JENNER
Olimpic medaliat cu aur la decatlon

Conform lui John Troup, care scria în *USA Today*, „Un olimpic mediu se antrenează patru ore pe zi, timp de 310 zile pe an, cu șase ani înainte de a avea succes. Faptul de a deveni mai bun începe cu antrenamentul de fiecare zi. Până la șapte dimineața, cei mai mulți sportivi au făcut mai mult decât ceea ce fac mulți oameni toată ziua (...). Cu un talent egal, cel care este mai bine antrenat poate în general să aibă performanțe mai bune decât cel care nu a depus eforturi serioase și, de obicei, are mai multă încredere la start. Cu patru ani înainte de Olimpiadă, Greg Louganis probabil că exersase fiecare dintre săriturile sale la trambulină de 3 000 de ori. Kim Zmeskal și-a exersat probabil fiecare salt de gimnastică de 20 000 de ori și Janet Evans și-a făcut turele de bazin de cel puțin 240 000 de ori. Antrenamentul funcționează, dar nu este nici ușor, nici simplu. Înotătorii se antrenează în medie 10 kilometri pe zi, la o viteză de 8 kilometri pe oră în bazin. Poate că nu pare rapid, dar bătăile inimii lor nu coboară deloc în tot acest timp sub 160. Încearcă să alergi pe trepte, apoi să-ți verifici bătăile inimii. Apoi imaginează-ți că va trebui să faci asta timp de patru ore! Alergătorii la maraton fac în medie 257 de kilometri pe săptămână, la 16 kilometri pe oră.”[1]

Ia în considerare programul de antrenament al lui Michael Phelps – cu 22 de medalii, cel mai medaliat atlet olimpic al tuturor

[1] John Troup, *USA Today*, 29 iulie, 1992 - nota autorului.

timpurilor. De obicei, la 6.30 dimineața era deja la bazin, unde înota în medie 6 ore pe zi – adică aproape 10 kilometri pe zi. Înota 6 zile pe săptămână, inclusiv în perioada vacanțelor. Pe lângă timpul petrecut în bazin, ridica greutăți pentru a adăuga viteză explozivă stilului său de înot, petrecând o oră, timp de 3 zile pe săptămână, pentru a ridica greutăți, precum și o oră, timp de 3 zile pe săptămână, pentru a-și întinde musculatura.

Deși cei mai mulți dintre cei care citesc aceste rânduri nu vor deveni sportivi olimpici, și nici nu doresc asta, voi puteți deveni de talie mondială, în tot ceea ce faceți, depunând un efort disciplinat pentru a excela în specializarea, abilitatea sau profesia voastră. Pentru a câștiga în orice joc pe care alegeți să-l jucați, trebuie să fiți dispuși să plătiți prețul.

Nu voința de a câștiga contează – toată lumea o are. Voința de a te pregăti să câștigi e cea care contează.

PAUL „BEAR" BRYANT
Cel mai de succes antrenor de fotbal american de facultate cu 323 de victorii, inclusiv șase campionate naționale și 13 titluri Southeastern Conference

EXERSEAZĂ CONSTANT LUCRURI SPECIFICE

Exersarea nu este lucrul pe care-l faci când ești bun. Este lucrul pe care-l faci ca să fii bun.

MALCOLM GLADWELL
Autor al cărții *Outliers: The Story of Success* (*Excepționalii: povestea succesului*[*])

În timp ce mulți sportivi, muzicieni, dansatori, comedianți și alți oameni talentați își exersează aptitudinile lor sportive, stilurile de dans și așa mai departe într-un mod regulat, Dr. Christine Carter – sociolog la Centrul de cercetare a binelui public de la Universitatea Berkeley – spune că performerii de elită diferă prin abordarea pe care au față de timpul în care exersează. Nu doar că performerii de vârf exersează mai mult decât oamenii cu un talent obișnuit, dar își petrec ore în șir ocupându-se de ceea ce ea numește „exersare deliberată." În loc să exerseze la nesfârșit la pian pentru că e distractiv, ei

* Carte apărută în limba română la Editura Publica, București, 2009 (n. red.).

exersează pentru a atinge obiective specifice – cum ar fi să cânte o nouă piesă care li se pare inaccesibilă. La început, continuă Dr. Carter, ei pot să exerseze o nouă frază sau chiar o singură măsură din nou, și din nou și din nou.[2]

Cu toate că exersarea deliberată este rareori plăcută, de obicei dificilă și destul de des chiar plictisitoare, disponibilitatea unui performer de elită de a exersa în acest mod orientat spre obiectiv îi deosebește pe cei mai buni din lume de cei care sunt destul de buni la ceva. Cu alte cuvinte, ei nu doar că exersează pentru că este distractiv – ei exersează lucruri specifice în mod constant, pentru o perioadă lungă de timp. Ia în considerare acest citat din Geoffrey Colvin, autorul cărții *Talent is Overrated: What Really Separates World Class Performers from Everybody Else* (*Talentul este supraestimat: ce îi separă cu adevărat pe performerii de talie mondială de toți ceilalți*[3]): „Realitatea că exersarea deliberată este dificilă poate fi privită deseori ca un lucru bun. Asta înseamnă că mulți oameni nu o vor face. Așa că disponibilitatea ta de a o face te va distinge cu atât mai mult de ceilalți."

Mai mult, numeroase studii arată acum că această dedicare față de exersarea unui obiectiv specific este ceea ce îi ajută pe performerii de elită să depășească lipsa talentului înnăscut sau să învingă unele deficiențe ale trupului lor fizic – din moment ce exersarea constantă te poate ajuta să îți dezvolți caracteristici fizice mai bune, cum ar fi o aruncare perfectă, articulații mai flexibile, octave mai înalte sau alte însușiri!

Violonistul de legendă Isaac Stern a fost abordat o dată de o femeie de vârstă mijlocie după un concert. Aceasta a izbucnit: „Oh, mi-aș da viața să pot cânta ca dumneavoastră!"; „Doamnă", i-a spus Stern pe un ton acid, „eu asta am făcut!"

---

2 http://www.positivelypositive.com/2013/09/15/a-new-theory-of-elite-performance - nota autorului.

3 Îți recomand din suflet să citești *Talent is Overrated* (*Talentul este supraestimat*) de Geoffrey Colvin (New York, Portfolio Trade, 2010), *The Talent Code: Greatness isn't Born. It's Grown. Here's How* (*Codul talentului: Măreția nu este înnăscută. Este făcută. Iată cum*), de Daniel Coyle (New York, Bantam, 2009) și *Outliers: The Story of Success* (*Excepționalii: Povestea succesului*) de Malcolm Gladwell (New York, Back Bay Books, 2011) ca să afli mai multe despre puterea exersării deliberate - nota autorului.

HOTĂRÂT SĂ FII ARTIST CU ORICE PREȚ

În anii 1970, Wyland era clasicul artist care murea de foame și care dădea totul pentru visul lui. Picta și își vindea lucrările. Organiza expoziții de artă la liceul său local și își vindea tablourile originale pentru doar 35 de dolari, știind că singura cale prin care se putea dezvolta ca artist era să-și vândă tablourile cu oricât, ca să aibă suficienți bani să cumpere materialele necesare pentru a crea și mai mult.

Apoi, într-o zi care avea să devină definitorie pentru tânărul artist, mama lui Wyland i-a spus: „Arta nu este chiar o slujbă; este un hobby. Acum du-te și caută-ți și tu o slujbă adevărată." În ziua următoare, mama l-a lăsat în fața Oficiului pentru ocuparea forțelor de muncă din Detroit. Dar, spre groaza lui Wyland, în trei zile a fost dat afară de la trei slujbe diferite. Nu putea să fie atent la munca plictisitoare de la fabrică – dorea să fie creativ și să picteze. O săptămână mai târziu, a construit un atelier în pivniță, unde muncea zi și noapte, ca să creeze un portofoliu care, în cele din urmă, i-a adus o bursă întreagă la școala de artă din Detroit.

Wyland picta oricând putea și a reușit să vândă câteva tablouri, dar timp de ani de zile, a reușit doar să supraviețuiască. Dar pentru că era convins că arta este singurul lucru pe care îl putea face, a continuat să muncească și să-și șlefuiască meșteșugul.

Într-o zi, Wyland și-a dat seama că trebuie să meargă acolo unde alți artiști au înflorit și unde se nășteau noile idei. Destinația lui era bine-cunoscuta colonie de artiști din Laguna Beach, California, și cu visul lui pe deplin viu, s-a mutat într-un atelier înghesuit și micuț, unde a și lucrat și a trăit timp de mai mulți ani. În cele din urmă, a fost invitat să participe la festivalul anual de artă, unde a învățat să vorbească despre munca lui și să interacționeze cu colecționarii. Imediat după aceea, l-au descoperit galeriile din Hawaii, dar deseori îi vindeau tablourile fără să-l plătească, pretinzând că cheltuielile generale erau ridicate. Frustrat că, deși în sfârșit, reușise să își vândă tablourile la prețuri mari, banii se evaporau după aceea, Wyland și-a dat seama că trebuie să dețină propriile galerii. În propriile lui galerii, putea să controleze fiecare aspect al vânzării artei lui – de la modul în care tablourile erau înrămate până la cum erau agățate, cum erau vândute și de către cine. Astăzi, la 36 de ani după ce și-a deschis prima galerie în Laguna Beach, el creează aproape 1 000 de opere de artă pe an (unele se vând chiar și cu 200 000 de dolari), creează colaborări artistice cu oamenii de la Disney, deține patru case în Hawaii, California și Florida, și trăiește viața la care a visat dintotdeauna.

Poate că și tu, ca și Wyland, vrei să-ți transformi hobby-ul în carieră. Poți avea un succes uriaș făcând ce îți place, dacă ești dispus să plătești prețul. „La început, cam trebuie să suferi”, spune Wyland, „să cedezi tuturor. Dar nimic nu se compară cu faptul de a avea succes pe cont propriu, în cele din urmă.”

DISPUS SĂ FACI ORICE TREBUIE

Gordon Weiske și-a descoperit pasiunea la o vârstă fragedă. Când avea șase ani, părinții lui l-au luat să vadă primul lui film – *Close Encounters of the Third Kind* (*Întâlnire de gradul trei*). Două ore mai târziu, știa că ce-și dorea în viață era să facă filme.

Crescând în Toronto, Canada, a trecut prin liceu făcând filme de scurtmetraj cu ajutorul prietenilor și folosind echipament depășit, dar a fost suficient ca să facă un demo datorită căruia a fost acceptat într-un program de film de top, la o universitate din Canada. S-a descurcat bine până în anul trei, când a luat o decizie care amenința să îi pună în pericol calea spre visul lui.

Pentru că erau doar trei studiouri de montaj disponibile pentru 150 de studenți, ca să-și monteze filmele, el nu apuca niciodată să-și rezerve un studio.

Atunci a decis să se ocupe singur de problemă și a furat permisul de acces de la unul dintre profesori, ca să se poată strecura în studio și să lucreze de la miezul nopții până la 5 dimineața, pentru a-și termina filmul. În prima săptămână totul a mers bine. Când a urmat ce-a de a doua săptămână, și-a invitat doi prieteni să vină cu el, astfel încât și ei să poată lucra la proiectele lor de film în studiourile de montaj învecinate.

Dar în cea de-a trei săptămână, după ce și-au terminat proiectele de film, au decis să sărbătorească în ascunzătoarea lor secretă, împreună cu prietenele și cu băutură. În mijlocul petrecerii, poliția din campus a dat buzna peste ei și Gordon a fost exmatriculat de la universitate.

Gordon s-a trezit deodată fără diplomă și cu acuzația de încălcare a proprietății private. Dorind în continuare să intre în lumea filmului, și-a adunat ce mai avea din încrederea în sine și s-a dus să bată la toate ușile studiourilor, întrebând de o slujbă. Orice slujbă! Chiar și când s-a oferit să lucreze pe gratis, a dat peste același clișeu: *Nu ne suna, puștiule, te sunăm noi!* Au trecut două săptămâni și telefonul lui nu a sunat nici măcar o dată. Și apoi i-a venit ideea salvatoare. *Dacă*

vreau să reușesc în domeniul ăsta, trebuie să ies în evidență față de toți ceilalți și să nu accept niciodată un refuz.

În acel moment, Toronto nu avea chiar cel mai bun statut în materie de studiouri de film și majoritatea caselor de producție erau foste oțelării convertite în platouri de filmare. E greu de imaginat acum, dar a fost atât de rău, încât atunci când ploua, producția de film se oprea din cauza sunetului picăturilor de ploaie, care cădeau pe acoperișurile din tablă.

Cunoscând condițiile dificile, a doua oară când Gordon a trecut pe la fiecare studio și casă de producție dărăpănată care l-au respins, s-a dus înarmat cu soluție de curățat și cu prosoape de hârtie – și le-a cerut permisiunea de a le curăța toaletele. Unii au râs, nefiind siguri dacă vorbea serios sau nu, în timp ce alții au spus un „da" bucuros – urmat de replica: „Dar puștiule, tot n-o să te angajăm."

Gordon a făcut asta în fiecare zi timp de o săptămână, curățând în fiecare zi cu minuțiozitate toaletele studioului de producție, care odinioară fuseseră folosite de oțelari. A dat peste straturi și straturi de murdărie, dar Gordon freca lună porțelanul toaletei. S-a asigurat, de asemenea, că lasă numărul de telefon și numele, după ce învățase un lucru despre industria filmului, și anume cât de important este să îți apară numele pe genericul filmului. De fapt, pe spatele fiecărei uși de toaletă a atașat următorul anunț la CV-ul lui cinematografic:

TOALETĂ CURĂȚATĂ DE GORDON.
DORESC SĂ INTRU ÎN LUMEA FILMULUI.
LUCREZ PE MÂNCARE!

Deși CV-ul lui cinematografic și experiența erau modeste pe hârtie, s-a asigurat că munca lui vorbește pentru el, prin cele mai curate toalete din oraș. Ia gândiți-vă. Ce loc perfect să-ți agăți CV-ul și să primești atenția necondiționată a cuiva – în timp ce persoana respectivă stă pe toaletă și nu are nimic altceva de făcut decât să citească ce e atârnat în fața sa.

În acea perioadă – și fără ca Gordon să știe – în Toronto era o echipă de producători din Los Angeles, care voiau să vadă dacă orașul seamănă cu Boston, decorul filmului pe care aveau de gând să-l facă. Se pare că, în fiecare casă de producție pe care au vizitat-o, au observat un CV lipit pe ușa toaletei. De fapt, devenise un joc de-al lor să se uite în toate toaletele caselor de producție, să vadă dacă CV-ul lui Gordon era atârnat acolo.

Într-o noapte, telefonul lui Gordon a sunat, iar Gordon a fost angajat de producătorii de la Los Angeles timp de două săptămâni, timp în care a muncit cu entuziasm pe mâncare și bani de benzină, făcând tot felul de comisioane pentru ei. Când cele două săptămâni s-au terminat, l-au chemat în camera de hotel și i-au împărtășit veștile bune. Filmul primise undă verde și avea să se numească *Good Will Hunting*. O veste chiar mai bună, producătorii l-au numit pe Gordon asistent personal al lui Matt Damon și Ben Affleck, care în acel moment erau actori complet necunoscuți, dar care aveau să devină supervedete.

Datorită disponibilității lui de a plăti prețul și de a face orice este necesar, la o lună de când fusese exmatriculat de la școala de film și toate visurile lui fuseseră spulberate, a ajuns să lucreze la un film ce avea să câștige Premiul Oscar și avea să îi schimbe viața!

După succesul filmului *Good Will Hunting*, Gordon avea să lucreze la o listă lungă de blockbustere de la Hollywood, pentru unele dintre cele mai mari nume din industrie, inclusiv Steve Martin, Hugh Jackman, John Travolta, Charlize Theron, Gene Hackman, Michelle Pfeiffer, Helen Mirren, Forest Whitaker și Morgan Freeman.

În 2011, Gordon a fost invitat să se alăture echipei de dezvoltare de la DreamWorks și să lucreze împreună cu eroul său personal, Steven Spielberg – regizorul filmului Întâlnire de gradul trei, filmul care i-a inspirat inițial visul lui Gordon. Astăzi Gordon este președintele CanWood Entertainment, o companie globală de divertisment care își are sediul în Toronto, Canada.

Și cea mai minunată parte a acestei povești? Nu doar că Gordon a fost invitat de atâtea ori să vorbească la ceremonia de absolvire a studenților de la universitatea care l-a exmatriculat, ci reprezentanții universității au renunțat și la acuzația de încălcare a proprietății!

ALOCĂ-ȚI TIMP

Marele secret în viață este că nu există niciun secret. Oricare ar fi obiectivul tău, vei ajunge acolo dacă ești dispus să muncești.

OPRAH WINFREY
Moderatoare de emisiuni, actriță, producătoare, autoare și filantrop

O parte din plata prețului este disponibilitatea de a face tot ce trebuie pentru a-ți face treaba – nu contează ce presupune asta, nu contează cât timp îți ia, nu contează ce se ivește între timp. Este un

fapt stabilit. Ești responsabil pentru rezultatele pe care le urmărești. Fără scuze – nu te poți mulțumi decât cu o performanță de talie mondială sau cu un rezultat uluitor. Gândește-te la următoarele:

- Ernest Hemingway a rescris *Adio, arme* de 39 de ori. Această dedicare pentru excelență îi va aduce mai târziu Premiile Pulitzer și Nobel pentru Literatură.
- M. Scott Peck a primit un avans de doar 7 500 de dolari pentru cartea *The Road Less Traveled* (*Drumul mai puțin umblat*). Totuși era dispus să plătească prețul pentru a-și îndeplini visul. În primul an în care cartea a fost publicată, a participat la 1 000 de interviuri la radio pentru a face reclamă cărții și pentru a o promova. A continuat să dea cel puțin un interviu pe zi, timp de 13 ani, ceea ce a ținut cartea pe lista de bestselleruri a *New York Times* timp de 694 de săptămâni sau mai bine de 13 ani (un record) și a vândut peste 10 milioane de exemplare, în peste 20 de limbi.
- Michael Crichton a creat serialul de televiziune *Spitalul de Urgență*, care a luat premiul Emmy. Cărțile lui s-au vândut în peste 200 de milioane de exemplare, în 30 de limbi, și 14 dintre ele au fost ecranizate, șapte dintre acestea chiar în regia autorului. Din cărțile și filmele lui fac parte *Jurassic Park, The Andromeda Strain* (*Germenul Andromeda*)*, Congo, Twister* (*Tornada*) și *Westworld* (*Lumea roboților*). Este singura persoană care a avut, în același timp, o carte pe locul întâi, un film pe locul întâi și un serial de televiziune pe locul întâi în Statele Unite. Deși înzestrat cu talent nativ, Michael a spus: „Cărțile nu sunt scrise – sunt rescrise. Este unul dintre cele mai greu de acceptat lucruri, mai ales dacă nici după a șaptea rescriere nu a ieșit chiar cum trebuie.”

Talentul e mai ieftin decât sarea de masă. Ceea ce separă individul talentat de individul de succes este multă muncă grea.

STEPHEN KING

Autor de bestselleruri cu peste 50 de cărți publicate, multe fiind ecranizate, cum ar fi *Carrie, Cujo* și *The Green Mile* (*Mila verde*)*

* Carte apărută în limba română cu titlul *Culoarul morții*, Editura Aquila ’93, Oradea, 2003 (n. red.).

TOTUL ȚINE DE CREAREA IMPULSULUI

Când o rachetă NASA decolează de pe Cape Canaveral, folosește o mare parte din totalul combustibilului doar pentru a depăși forța gravitațională a Pământului. Odată ce a reușit asta, poate să plutească prin spațiu tot restul călătoriei. La fel, un sportiv amator are o autodisciplină spartană în propriul antrenament timp de ani de zile. Dar după ce câștigă medalia de aur sau campionatul mondial, adesea încep să curgă oportunitățile, cum ar fi oferte de sprijin, contracte de imagine, angajamente pentru discursuri, contracte comerciale și altele, ceea ce îi permite să mai încetinească puțin și să profite de impulsul pe care l-a creat mai devreme în cariera lui.

La fel, în orice altă afacere sau profesie, odată ce ai plătit prețul consacrării tale ca expert, ca persoană integră ce dă rezultate de înaltă calitate la timp, ajungi să culegi roadele acestui lucru pentru tot restul vieții. Când am început să țin discursuri, nimeni nu mai auzise de mine. Pe măsură ce țineam tot mai multe discursuri și seminare, care aduceau clienților ce își doreau, reputația mea a crescut. Aveam un dosar plin cu scrisori de recomandare elogioase și un palmares al credibilității construit de-a lungul mai multor ani de discursuri gratuite sau cu preț scăzut, până când mi-am șlefuit meșteșugul. Același lucru este valabil și pentru scrierea cărților. Mi-a luat ani de zile ca să devin bun la așa ceva.

Dacă ești implicat în marketingul de rețea, trebuie să dedici nenumărate ore la început, fără să fii plătit pentru ceea ce meriți. Poți lucra timp de luni de zile fără niciun venit real, dar în cele din urmă, efectul de multiplicare a membrilor pe care i-ai recrutat va da roade și, în cele din urmă, vei face mai mulți bani decât ți-ai imaginat vreodată.

Să creezi impulsul este o parte importantă în procesul succesului. De fapt, oamenii de succes știu că dacă ești dispus să plătești prețul la început, poți culege beneficiile pentru tot restul vieții.

TRECÂND PRIN ETAPA STÂNGĂCIILOR

Consultantul de afaceri Marshall Thurber a spus: „Orice merită făcut bine merită făcut prost la început.” Îți aduci aminte când ai învățat să conduci mașina, să mergi pe bicicletă, să cânți la un instrument sau să practici un sport? Ai înțeles de la început că îți va fi foarte greu inițial. Ți-ai asumat etapa stângăciilor ca făcând parte din ceea ce este necesar pentru a învăța o nouă aptitudine pe care o dorești.

Ei bine, deloc surprinzător, această etapă a stângăciilor se aplică la tot ceea ce întreprinzi, așa că va trebui să fii dispus să treci prin aceasta pentru a deveni eficient. Copiii își dau singuri permisiunea să facă asta. Dar, din nefericire, pe măsură ce devenim adulți, deseori ne temem atât de mult să nu facem o greșeală, încât nu ne permitem să fim stângaci, așa că nu învățam în modul în care o fac copiii. Ne temem să nu greșim.

Nu am învățat să schiez până la patruzeci de ani și, la început, nu eram deloc bun la asta. Cu timpul, prin lecții, am devenit mai bun.

Chiar și prima oară când am sărutat o fată am fost stângaci. Dar pentru a câștiga o nouă aptitudine sau pentru a deveni mai bun în ceea ce vrei să faci, trebuie să fii dispus să continui, în ciuda faptului că te-ai putea face de râs sau te-ai putea simți stupid pentru o vreme.

DESCOPERĂ PREȚUL PE CARE TREBUIE SĂ-L PLĂTEȘTI

Bineînțeles, dacă nu știi care este prețul, nu poți alege să-l plătești. Uneori, primul pas este să investighezi pașii care vor fi necesari pentru a-ți atinge obiectivul dorit.

De exemplu, mulți oameni – poate chiar tu – spun că doresc să dețină un iaht. Dar ai căutat să vezi câți bani ar trebui să câștigi pentru a cumpăra unul... sau cât costă să-ți ancorezi iahtul în portul local... sau cât costă întreținerea lunară, combustibilul, asigurarea și licența? Poate că ar trebui să afli ce costuri au avut alții de plătit pentru-și îndeplini visuri similare cu al tău. Poate vei dori să-ți faci o listă cu câțiva oameni care deja au făcut ce vrei tu să faci și să le iei un interviu în legătură cu sacrificiile pe care au trebuit să le facă pe parcurs.

Poate vei descoperi că unele costuri sunt mai mari decât ai fi dispus să plătești. Poate nu vei dori să-ți riști sănătatea, relațiile sau toate economiile de o viață pentru un anume obiectiv. Trebuie să cântărești toți factorii. Acea slujbă de vis poate că nu merită să îți sacrifici căsnicia, copiii sau să creezi o lipsă de echilibru în viața ta. Doar tu poți decide ce este bine pentru tine și ce preț ești dispus să plătești. S-ar putea ca lucrurile pe care le vrei să nu îți fie de folos pe termen lung. Dar dacă îți vor fi de folos, află ce trebuie să faci și apoi treci la treabă.

PRINCIPIUL

17

CERE! CERE! CERE!

Trebuie să ceri. Faptul de a cere este, după părerea mea, cel mai puternic și neglijat secret spre succes și fericire.

PERCY ROSS

Milionar pe cont propriu și filantrop

Istoria este plină de exemple ale unor bogății incredibile și beneficii uluitoare pe care oamenii le-au primit pentru că le-au cerut pur și simplu. Totuși, în mod surprinzător, faptul de a cere – unul dintre cele mai puternice principii – este încă o provocare ce îi reține pe mulți oameni. Dacă nu te temi să ceri ceva cuiva, atunci treci peste acest capitol. Dar dacă ești ca majoritatea oamenilor, poate că ai un blocaj ca să ceri informațiile, asistența, sprijinul, banii și timpul de care ai nevoie pentru a-ți îndeplini viziunea și a-ți transforma visurile în realitate.

DE CE SE TEM OAMENII SĂ CEARĂ

De ce se tem oamenii atât de mult să ceară? Se tem de multe lucruri, cum ar fi să nu pară că au nevoie, să nu se facă de râs și să nu arate stupid. Dar cel mai mult se tem de experiența respingerii. Se tem să audă cuvântul *nu*.

Lucrul trist este că, de fapt, se resping dinainte pe ei înșiși. Își spun singuri nu, înainte ca altcineva să aibă șansa să o facă.

Când eram masterand al școlii de educație de la Universitatea din Chicago, am participat la un grup de dezvoltare personală, împreună cu alți 20 de oameni. Pe durata unuia dintre exerciții, unul dintre bărbați a întrebat-o pe una dintre femei dacă îl găsea atrăgător. Am fost atât șocat de îndrăzneala întrebării, cât și stânjenit pentru cel care pusese întrebarea – temându-mă de ceea ce ar fi putut obține ca răspuns. După cum a reieșit, ea a spus că îl găsea atrăgător. Încurajat de

succesul său, am întrebat-o atunci dacă mă găsește și *pe mine* atrăgător. După acest exercițiu de „întrebări îndrăznețe", câteva dintre femei ne-au spus că li se pare incredibil cât de speriați sunt bărbații când vine vorba să invite femeile la întâlnire. Ea a spus: „Vă respingeți singuri înainte să ne dați nouă șansa de-a o face. Asumați-vă riscul. S-ar putea să spunem da."

Nu presupune că vei obține un nu. Asumă-ți riscul de a cere orice ai nevoie și orice vrei. Dacă ceilalți vor spune nu, nu îți va fi mai rău decât atunci când ai început. Dacă vor spune da, îți va fi mult mai bine. Doar fiind dispus să ceri, poți obține o mărire de salariu, o donație, o cameră cu vedere la ocean, o reducere, o mostră gratuită, o întâlnire, un angajament mai bun, o dată de livrare mai bună, timp liber sau ajutor la curățenia casei.

CUM SĂ CERI CEEA CE VREI

Există o știință specifică legată de a cere și de a obține ce vrei sau ce ai nevoie în viață, iar Mark Victor Hansen și cu mine am scris o carte întreagă despre asta. Și deși îți recomand să afli mai multe citind cartea *The Aladdin Factor* (*Factorul Aladin*[*]), iată câteva ponturi rapide despre cum să începi:

1. **Cere ca și cum te aștepți să primești.** Cere cu așteptări pozitive. Cere din poziția celui care deja a primit. Este un lucru înfăptuit. Cere ca și cum ai aștepta un da.
2. **Presupune că poți.** NU începe cu presupunerea că nu poți obține. Dacă vei presupune ceva, presupune că *poți* să obții o îmbunătățire. Presupune că *poți* să obții o masă la fereastră. Presupune că *poți* să te întorci fără un eșec în vânzări. Presupune că *poți* să obții o bursă, că *poți* să obții o mărire, că *poți* să obții bilete la această dată târzie. Nu presupune niciodată nimic împotriva ta.
3. **Cere cuiva care îți poate oferi.** Califică persoana. „Cu cine ar trebui să vorbesc pentru a obține...?", „Cine este autorizat să ia o decizie legată de...", „Ce mi s-ar întâmpla dacă aș obține..."
4. **Fii clar și specific.** În seminarele mele, întreb deseori: „Cine vrea mai mulți bani?" Aleg pe cineva care ridică mâna. Și îi dau acelei persoane un dolar. Spun: „Acum ai mai mulți bani. Ești mulțumit?"

---

* Carte apărută în limba română la Editura Amaltea, București, 2007 (n. red.).

Acea persoană de obicei spune: „Nu, vreau mai mult de atât.”

Așa că îi dau acelei persoane câțiva cenți și întreb: „Este suficient pentru tine?”

„Nu, vreau mai mult de atât.”

„Păi, cât de mult vrei? Am putea juca jocul ăsta cu «mai mult» zile întregi și niciodată nu vei obține ce vrei.”

Persoana respectivă îmi dă de obicei un număr precis, și apoi eu subliniez cât de important este să fii precis. Cererile vagi produc rezultate vagi. Cererile tale trebuie să fie precise. Când vine vorba despre bani, trebuie să ceri o anumită sumă.

Nu spune:	Vreau o mărire de salariu.
Spune:	Vreau o mărire de salariu de 500 de dolari pe lună.

Când vine vorba despre *momentul* în care ai dori să faci ceva, nu spune „curând” sau „când este convenabil”. Oferă o dată și un interval de timp precise.

Nu spune:	Doresc să-mi petrec timpul cu tine weekendul ăsta.
Spune:	Mi-ar plăcea să ies la cină și la film cu tine sâmbătă seara. Ar fi în regulă pentru tine?

Când vine vorba despre comportamentul pe care îl ai când ceri, fii precis. Spune exact ce vrei să facă persoana respectivă.

Nu spune:	Vreau mai mult ajutor în casă.
Spune:	Vreau să speli vasele în fiecare seară după cină și să duci gunoiul în fiecare seară de luni, miercuri și vineri.

5. **Cere în mod repetat.** Unul dintre cele mai importante principii ale succesului este insistența, să nu renunți. De fiecare dată când le ceri altora să ia parte la realizarea obiectivelor tale, unii oameni vor spune nu. Poate că au alte priorități, angajamente și motive de a nu participa. Nu este o dezaprobare a propriei tale persoane.

Obișnuiește-te cu ideea că vei avea parte de multă respingere în drumul spre obiectivul tău. Cheia este să nu renunți. Când cineva spune nu, continuă să ceri. De ce? Pentru că atunci când continui să ceri – chiar și aceleiași persoane din nou și din nou – s-ar putea să obții un da...

Într-o zi diferită

Când persoana este în toane mai bune

Când ai noi date să-i prezinți

După ce le-ai dovedit că ești loial

Când circumstanțele s-au schimbat

Când ai învățat cum să închei mai bine o tranzacție

Când persoana are mai multă încredere în tine

Când ți-ai plătit datoriile

Când economia este într-o stare mai bună

Copiii înțeleg acest principiu al succesului poate chiar mai bine decât oricine altcineva. Ei vor cere aceleiași persoane același lucru din nou și din nou, fără ezitare. În cele din urmă, te vor epuiza.

Odată am citit în revista *People* despre un bărbat care a cerut o femeie în căsătorie de mai bine de 30 de ori. De fiecare dată când ea spunea „nu”, el continua să se întoarcă la ea – și, în cele din urmă, ea a spus „da”!

O STATISTICĂ GRĂITOARE

Herbert True, un specialist în marketing la Universitatea din Notre Dame, a descoperit că:

- 44% dintre agenții de vânzări renunță să vândă unui potențial client după primul apel
- 24% renunță după al doilea
- 14% renunță după al treilea
- 12% renunță să vândă produsul potențialului client după al patrulea apel.

Asta înseamnă că 94% dintre toți agenții de vânzări renunță până la al patrulea apel. Dar 60% dintre toate vânzările se fac *după* al patrulea apel. Această statistică revelatoare arată că 94% dintre toți agenții de vânzări nu își dau șansa de a vinde celor 60% dintre potențialii lor clienți.

Poate că ai capacitatea, dar trebuie să ai și tenacitatea! Pentru a avea succes, trebuie să ceri, să ceri, să ceri, să ceri, să ceri! Așa cum glumea recent unul dintre studenții mei, trebuie să devii un „askhole."*

CERE ȘI ȚI SE VA DA

Acum câțiva ani, Sylvia Collins a luat avionul din Australia până în Santa Barbara pentru a participa la unul dintre seminarele mele de o săptămână, unde a învățat despre puterea de a cere. Un an mai târziu, am primit această scrisoare de la ea.

> Vând ansambluri imobiliare pe Gold Coast și lucrez cu o echipă de tipi care au cam douăzeci de ani. Aptitudinile pe care le-am obținut datorită seminarelor tale m-au ajutat să am performanțe și să fiu o parte activă a unei echipe de învingători. Trebuie să-ți povestesc despre modul în care faptul că am încredere în mine și nu mă tem să cer a avut impact asupra acestui birou.
>
> La o ședință recentă a personalului, am fost întrebați ce am dori să facem în ziua în care se va ține *teambuilding*-ul nostru, pe care îl organizăm o dată pe lună. L-am întrebat pe Michael, directorul general: „Ce țintă trebuie să atingem ca să ne duci pe o insulă timp de o săptămână?"
>
> Toată lumea a rămas tăcută și s-a uitat la mine: evident că era în afara zonei de confort a tuturor să ceară așa ceva. Michael s-a uitat în jur, apoi s-a uitat la mine și a spus: „Păi, dacă atingi... (și apoi a spus ținta financiară), o să duc întreaga echipă (zece dintre noi) la Marea Barieră de Corali!"
>
> Ei bine, în luna următoare am atins ținta și ne-am dus pe Insula Lady Elliott timp de patru zile – bilet de avion, cazare, mâncare și activități, toate plătite de companie. Am făcut scufundări împreună, am avut focuri de tabără pe plajă, ne-am făcut farse unul altuia și ne-am distrat de minune!

---

* Joc de cuvinte – combinație între *asshole* (*nenorocit*) și *ask* (*a cere/întreba*) (n. trad.).

După aceea, Michael ne-a mai dat o țintă și ne-a spus că avea să ne ducă în Fiji dacă aveam s-o atingem – și am atins acea țintă în decembrie.

NU AI NIMIC DE PIERDUT, DAR TOTUL DE CÂȘTIGAT, DACĂ ÎNTREBI

Pentru a avea succes, trebuie să-ți asumi riscuri, și unul dintre riscuri este disponibilitatea de a risca respingerea. Iată un e-mail pe care l-am primit de la Donna Hutcherson, care m-a auzit vorbind la congresul companiei sale în Scottsdale, Arizona.

> Soțul meu Dale și cu mine te-am auzit la congresul din Walsworth, în ianuarie... Dale a venit pe post de soț... A fost impresionat mai ales de mențiunea ta cu privire la faptul că nu ai nimic de pierdut dacă ceri sau încerci. După ce te-a auzit vorbind, a decis să încerce unul dintre obiectivele vieții lui (și dorința inimii lui) – un post de antrenor principal de fotbal american.
>
> A aplicat la cele patru posturi disponibile pe raza teritoriului unde aveam eu vânzările, și cei de la Liceul Sebring l-au sunat a doua zi, încurajându-l să aplice online. A făcut imediat întocmai și abia de a putut să doarmă toată noaptea. După două interviuri, a fost ales în defavoarea altor 61 de candidați. Astăzi, Dale a acceptat postul de antrenor principal la Liceul Sebring din Sebring, Florida.
>
> Îți mulțumesc pentru viziunea și inspirația ta.

Un an mai târziu, mi-a scris din nou Donna. După ce a preluat o echipă care avea două sezoane consecutive caracterizate printr-o singură victorie, nouă înfrângeri și reputația că renunță ușor, Dale a condus echipa Liceului Sebring către un record de victorii – inclusiv patru meciuri în care echipa a venit din urmă pentru a câștiga în ultimele trei minute ale meciului. Nu doar asta, dar Dale a mai antrenat echipa și pentru finalele campionatului districtual – pentru a treia oară în cei 78 de ani de istorie a liceului.

A fost numit Antrenorul districtual al anului și Știrea sportivă a anului. Mai important totuși este că a schimbat viața atât de multor jucători, a angajaților și elevilor cu care a lucrat.

VREȚI SĂ-MI DAȚI NIȘTE BANI?

În 1997, Chad Pregracke, în vârstă de de 21 de ani, a pornit într-o misiune solitară pentru a curăța fluviul Mississippi. A început cu o barcă de 6 metri și cu mâinile goale.

Când Chad a realizat că va avea nevoie de mai mult de o barcă de 6 metri – barje, camioane, echipamente – a cerut ajutor oficialităților locale și statului, dar a fost refuzat. Fără să se descurajeze, Chad a luat cartea de telefoane, a dat la pagina cu firme și a sunat la Alcoa – „pentru că”, a spus el, „începea cu litera A.”

Înarmat doar cu dedicarea lui pasionată față de visul său, Chad a cerut să vorbească cu „șeful cel mare”. În cele din urmă, Alcoa i-a dat 8 400 de dolari. Mai târziu, parcurgând lista cu firmele de la litera A, a sunat la Anheuser-Busch. După cum se relatează într-un articol din revista *Smithsonian*, Mary Alice Ramirez, directorul departamentului de mediu la Anheuser-Busch, își amintește prima conversație cu Chad după cum urmează:

„Vreți să-mi dați niște bani?”

„Cine sunteți?” a întrebat Ramirez.

„Vreau să scap de gunoiul de pe fluviul Mississippi”, a spus Chad.

„Îmi puteți arăta o propunere?” s-a interesat Ramirez.

„Ce înseamnă o propunere?” a replicat Chad.

În cele din urmă, Ramirez l-a invitat pe Chad la o întâlnire și i-a dat un cec de 25 000 de dolari pentru a extinde Proiectul de reamenajare și înfrumusețare a fluviului Mississippi.[1]

Mai importante decât cunoștințele lui Chad legate de strângerea de fonduri au fost dorința lui clară de a face diferența, entuziasmul său de nestrămutat, dedicarea lui completă față de proiect – și disponibilitatea lui de a cere.

În cele din urmă, tot ce îi trebuia lui Chad a fost asigurat datorită faptului că a cerut. Acum are un consiliu director alcătuit din avocați, contabili și funcționari ai corporațiilor.

Pe durata proiectului, a curățat malurile fluviului Mississippi pe o întindere de mii de kilometri, precum și alte 22 cursuri de apă – adunând peste 3 000 de tone de gunoi – dar a și atras atenția asupra sănătății și frumuseții tuturor cursurilor de apă și asupra responsabi-

---

[1] „Trash Talker”, *Smithsonian*, aprilie 2003, pp. 116 – 117 - nota autorului.

lității pe care o avem cu toții în a le păstra curate.[2] Iar în 2013 a fost desemnat de CNN Eroul Anului.

ÎNCEPE SĂ CERI DE ASTĂZI

Ia-ți acum răgaz să faci o listă cu lucrurile pe care le vrei și pe care nu le ceri acasă, la școală sau la slujbă. În dreptul fiecăruia dintre ele, scrie în ce mod te oprești pe tine însuți din a cere. Care este teama ta? După aceea, scrie ce te costă dacă nu ceri. Apoi scrie ce beneficii ai avea dacă ai obține ce ceri.

Ia-ți răgaz să faci o listă cu ceea ce trebuie să ceri pentru fiecare dintre următoarele categorii ale obiectivelor pe care le-am subliniat la Principiul 3 („Decide ce vrei"): planul financiar, slujbă și carieră, timp liber și recreere, sănătate și formă fizică, relații, proiecte personale și hobby-uri, precum și contribuția ta la comunitatea mai mare.

Trebuie cumva să ceri: o mărire de salariu, un împrumut, un capital inițial, un fond cu capital de risc, feedback despre performanța ta, o recomandare, o aprobare, timp liber să te ocupi mai mult de training, pe cineva care să aibă grijă de copiii tăi, un masaj, o îmbrățișare sau ajutor cu un proiect de voluntariat?

---

[2] Pentru mai multe informații despre Proiectul de reamenajare și înfrumusețare a fluviului Mississippi sau despre cum să participi la proiectul *Adoptă o milă a râului Mississippi*, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

PRINCIPIUL 18

RESPINGE RESPINGEREA

Ne întoarcem mai puternici, nu mai slabi, pentru că nu vom permite ca respingerea să ne înfrângă. Doar ne va întări hotărârea. Ca să ai succes nu există altă cale.

EARL G. GRAVES
Fondator și editor al revistei *Black Enterprise*

Dacă vrei să ai succes, va trebui să înveți cum să faci față respingerii. Respingerea este o parte naturală a vieții. Ești respins când nu ești selectat în echipă, când nu iei parte la joc, când nu ești ales, când nu intri la facultate sau la programul postuniversitar pe care l-ai ales, când nu obții slujba sau promovarea pe care ai dorit-o, când nu închei vânzarea, nu obții mărirea de salariu pe care o voiai, nu obții întrevederea pe care ai cerut-o, când ți se refuză invitația la întâlnire, nu obții permisiunea pe care ai cerut-o sau când ești dat afară. Ești respins când manuscrisul tău este respins, când propunerea ta este refuzată, când noua ta idee de produs este trecută cu vederea, când cererea pentru strângerea de fonduri este ignorată, când conceptul tău de proiect nu este acceptat, când candidatura ta pentru a fi membru este respinsă sau când cererea în căsătorie nu este acceptată.

RESPINGEREA ESTE UN MIT!

Pentru a trece peste respingere, trebuie să întelegi că este cu adevărat un mit. Nu există cu adevărat. Este doar un concept pe care-l ai în minte. Gândește-te. Dacă o inviți pe Patty la cină și spune „nu", tu nu aveai oricum cu cine să ieși la cină, și nici acum nu ai, după ce ai invitat-o. Situația nu s-a înrăutățit, a rămas aceeași. Se înrăutățește dacă te interiorizezi și îți spui ceva în plus, de genul: „Vezi, mama avea dreptate. Nimeni nu mă va plăcea vreodată. Sunt scursura universului!"

Dacă aplici la Harvard pentru studii postuniversitare și nu intri, nu ai fost la Harvard înainte să aplici și nu ești la Harvard nici după ce ai aplicat. Din nou, viața ta nu este mai rea, a rămas aceeași. Nu ai pierdut cu adevărat nimic. Și gândește-te la asta – ți-ai petrecut întreaga viață fără să mergi la Harvard, știi cum să faci față situației.

Adevărul este că nu ai nimic de pierdut dacă întrebi și, pentru că există un posibil câștig, cere fără nicio ezitare.

UDANCA

De fiecare dată când ceri cuiva ceva, ține minte următorul cuvânt: UDANCA, care înseamnă „Unii Dau, Alții Nu, și ce dacă – Cineva Așteaptă". Unii oameni vor spune „da", iar alții vor spune „nu". Și ce dacă! Acolo, undeva, cineva te așteaptă pe tine și ideile tale. Este doar o simplă loterie. Trebuie să continui să ceri până când vei obține un da. Da-ul este acolo undeva și te așteaptă. Așa cum partenerului meu Mark Victor Hansen îi place să spună: „Ceea ce vrei tu te vrea pe tine." Trebuie doar să te ții tare suficient de mult timp până când, în cele din urmă, vei obține un „da".

81 DE NU, 9 DA-URI DIRECTE

Pentru că programul i-a schimbat viața atât de spectaculos, o absolventă a seminarului meu despre „Încredere în sine și performanță de vârf" s-a oferit voluntară să sune oamenii pentru a-i înscrie la următorul seminar pe care îl conduceam în St. Louis. Și-a luat angajamentul să vorbească cu trei oameni în fiecare seară, timp de o lună. Multe dintre apeluri s-au transformat în lungi conversații cu oameni care puneau o tonă de întrebări. A efectuat în total 90 de apeluri. Primii 81 de oameni au decis să nu participe la seminar. Următorii 9 s-au înscris cu toții. Avea o rată a succesului de 10%, ceea ce este un rezultat bun pentru înscrierile prin telefon, dar toate cele 9 înscrieri au venit odată cu ultimele 9 apeluri. Ce-ar fi fost dacă ar fi renunțat după primii 50 de oameni și ar fi spus: „Pur și simplu nu merge. Nu merită efortul. Nimeni nu se înscrie." Dar pentru că avea un vis de a împărtăși cu alții experiența care i-a schimbat viața, a perseverat în fața atât de multor respingeri, știind că era într-adevăr o loterie. Și dedicarea ei față de rezultat a fost răsplătită – a fost vitală în schimbarea vieții a 9 oameni.

Dacă ești dedicat unei cauze care îți stârnește pasiune și dedicare, continuă să înveți din experiențele reale și vei rămâne pe drumul tău până la final, iar în cele din urmă, vei crea urmarea dorită.

Nu renunța niciodată la visurile tale... Perseverența este foarte importantă. Dacă nu ai dorința și credința în tine însuți de a continua să încerci după ce ți s-a spus că ar trebui să renunți, nu vei reuși niciodată.

TAWNI O'DELL

Autoarea cărții *Back Roads* (*Drumuri lăturalnice*), selectată pentru Clubul de Carte al lui Oprah

SPUNE PUR ȘI SIMPLU „URMĂTORUL!"

Obișnuiește-te cu ideea că va exista foarte multă respingere în drumul spre obiectivele tale. Secretul succesului este să nu renunți. Când cineva spune „nu", tu spui *Următorul!* Continuă să ceri. Când colonelul Harland Sanders a ieșit din casă cu o oală sub presiune și cu rețeta sa specială din sud pentru a găti pui prăjit, a primit 1 009 respingeri înainte să găsească pe cineva care să creadă în visul lui. Pentru că a respins respingerea de peste 1000 de ori, acum există peste 18 875 de restaurante KFC în 118 țări și teritorii din întreaga lume.

Dacă o persoană îți spune nu, cere altcuiva. Ține minte, există peste 5 miliarde de oameni pe planetă! Cineva, undeva, cândva va spune da. Să nu rămâi blocat în teama sau resentimentul tău. Treci la următoarea persoană. Este o loterie. Cineva așteaptă să spună da.

SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET

Succesul constă în a merge din eșec în eșec fără să-ți pierzi din entuziasm.

WINSTON CHURCHILL

Fost prim-ministru al Marii Britanii

În toamna anului 1991, Mark Victor Hansen și cu mine am început procesul vânzării primei noastre cărți, *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) unui editor. Am zburat la New York cu Jeff Herman, agentul nostru literar de la acea vreme, și ne-am întâlnit cu toți editorii importanți care ne puteau oferi o întâlnire. Toți au spus

că nu sunt interesați. „Antologiile de povestiri nu se vând." „Nu există nicio poantă în poveștile astea." „Titlul nu va prinde." După aceea, am fost respinși de încă 20 de editori, care primiseră manuscrisul prin poștă. După ce am fost respinși de mai mult de 30 de editori, agentul nostru ne-a dat cartea și ne-a zis: „Îmi pare rău. Nu v-o pot vinde." Ce-am făcut noi? Am spus *Următorul*!

Știam și că trebuie să gândim nonconformist. După săptămâni în care ne-am stors creierii, ne-a venit o idee despre care am crezut că va merge. Am tipărit un formular care era o promisiune de a cumpăra cartea atunci când avea să fie publicată. Cuprindea un spațiu în care oamenii să-și treacă numele, adresa și numărul de cărți pe care se angajează să le cumpere.

Într-o perioadă de câteva luni, am cerut tuturor care au participat la discursurile sau la seminarele noastre să completeze formularul, dacă doreau să cumpere un exemplar atunci când cartea avea să fie publicată. În cele din urmă, am avut 20 000 de promisiuni de cărți ce urmau să fie cumpărate.

În primăvara ce a urmat, Mark și cu mine am participat la congresul Asociației librarilor din America, ce s-a ținut în Anaheim, California, și am trecut de la un stand la altul, vorbind cu orice editor care dorea să ne asculte. Chiar și cu exemplarele din formularele semnate, care să demonstreze piața cărții noastre, am fost respinși din nou și din nou. Dar din nou și din nou am spus *Următorul*! La capătul celei de-a doua zile foarte lungi, dădusem o copie a primelor 30 de povestiri din carte lui Peter Vegso și Gary Seidler, co-președinți ai companiei Health Communications Inc, o editură la început de drum, specializată în cărți despre dependență și reabilitare, care au căzut de acord să o ia acasă și să se uite peste ea. Mai târziu în acea săptămână, Gary Seidler a luat manuscrisul la plajă și l-a citit. I-a plăcut și a decis să ne dea o șansă. Acele sute de „următorul" și-au arătat roadele! După mai bine de 140 de respingeri, acea primă carte avea să se vândă în 10 milioane de exemplare, creând o serie de 250 de cărți best-seller, care au fost traduse în 43 de limbi în întreaga lume, cu vânzări de 500 de milioane de cărți.

Și acele formulare de promisiune? După ce cartea a fost într-un final publicată, am capsat un anunț pe formularul semnat, l-am trimis persoanei la adresa din formular și am așteptat un cec. Aproape toată lumea care a promis să cumpere cartea s-a ținut de promisiune. De fapt, un antreprenor din Canada a cumpărat 1700 de exemplare și a dat câte o carte tuturor clienților săi.

Acest manuscris al tău care tocmai s-a întors de la alt editor este un pachet prețios. Nu îl considera respins. Consideră că l-ai trimis editorului care „poate să-mi aprecieze munca" și că pur și simplu s-a întors cu ștampila „adresa greșită". Tu continuă doar să cauți adresa corectă.

BARBARA KINGSOLVER
Autoare a bestsellerului *The Poisonwood Bible* (*Biblia arborelui de chechem*)

155 DE RESPINGERI NU L-AU OPRIT

Când tânărul de 19 ani Rick Little a dorit să înceapă un program în licee care să-i învețe pe copii cum să își înțeleagă sentimentele, să rezolve un conflict, să-și clarifice obiectivele vieții și să învețe aptitudini de comunicare și valori care să-i învețe cum să trăiască mai eficient o viață împlinită, a scris o propunere și a trimis-o la peste 155 de fundații. A dormit pe bancheta din spate a mașinii și a mâncat unt de arahide pe biscuiți aproape un an. Dar niciodată nu a renunțat la visul său. În cele din urmă, Fundația Kellogg i-a dat lui Rick 130 000 de dolari (adică aproape 1000 de dolari pentru fiecare „nu" primit). De atunci, Rick și echipa sa au strâns peste 100 de milioane de dolari pentru a implementa programul Quest („Căutare") în 36 de limbi și în peste 30 000 de școli din 80 de țări din toată lumea. Trei milioane de copii pe an învață aptitudini importante în viață pentru că un tânăr de 19 ani a respins respingerea și a mers mai departe până când a primit un „da".

În 1989, Rick a primit o bursă de 65 de milioane de dolari, a doua cea mai mare bursă din istoria SUA, pentru a crea Fundația Internațională pentru Tineri. Ce-ar fi fost dacă Rick ar fi renunțat după o sută de respingeri și și-ar fi spus *Păi, se pare că nu a fost să fie*? Ce mare pierdere pentru lume și pentru scopul superior al vieții lui Rick.

A BĂTUT LA 12 500 DE UȘI

Eu iau respingerea ca pe un claxon în ureche pentru a mă trezi și a merge mai departe, nu să mă retrag.

SYLVESTER STALLONE
Actor, scenarist, regizor

Când Dr. Ignatius Piazza era un tânăr chiropractician abia ieșit de pe băncile școlii, a decis că dorea să-și deschidă cabinetul în zona Monterey Bay din California. Când s-a adresat asociației de chiro-

practicieni din zonă pentru asistență, ei l-au sfătuit să se instaleze în altă parte. I-au spus că nu va avea succes pentru că erau deja prea mulți chiropracticieni în zonă. Neabătut, a aplicat Principiul *Următorului*. Luni de zile, a mers și a bătut din ușă în ușă de dimineața până la apus. După ce se prezenta ca fiind noul doctor din oraș, punea câteva întrebări:

„Unde ar trebui să fie locația cabinetului?"

„În ce ziare ar trebui să-mi fac publicitate pentru a ajunge și la vecinii tăi?"

„Ar trebui să deschid dimineața devreme sau să țin deschis până seara târziu, pentru cei care au slujbe de la nouă la cinci?"

„Să-mi numesc clinica Chiropractic West sau Ignatius Piazza Chiropractic?"

Și, în cele din urmă, întreba „Când o să am ziua porților deschise, ai dori să primești o invitație?" Dacă oamenii spuneau „da", le scria numele și adresa și continua astfel... zi după zi, lună după lună. Când a terminat, bătuse la peste 12 500 de uși și vorbise cu peste 6 500 de oameni. A primit mulți de „nu". A primit mulți de „nu e nimeni acasă". Chiar a rămas blocat pe o verandă – încolțit de un pitbull – o după-amiază întreagă! Dar a primit și suficienți de „da" astfel că, în timpul primei luni de practică, a văzut 233 de noi pacienți și a câștigat un venit record de 72 000 de dolari – într-o zonă în care „nu mai era nevoie de încă un chiropractician".

Ține minte, ca să obții ce vrei va trebui să ceri, să ceri, să ceri și să spui *următorul*, *următorul*, *următorul* până când vei obține „da"-urile pe care le cauți! A cere este, a fost și va fi întotdeauna o loterie. Nu o lua personal, pentru că nu este personal.

UNELE RESPINGERI FAIMOASE

Tânăra nu are, mi se pare mie, o percepție specială sau un sentiment care să facă această carte să se ridice deasupra nivelului de „curiozitate".

Din nota de respingere a *Jurnalului Annei Frank*

Toată lumea care a ajuns în vârf a trebuit să îndure respingeri. Trebuie doar să înțelegi că nu este ceva personal. Consideră următoarele:

- Lui Angie Everhart, care a început modellingul la 16 ani, i s-a spus de către proprietara agenției de modele, Eileen Ford, că nu va reuși niciodată ca model. De ce? „Roșcatele nu vând." Everhart a devenit mai târziu prima roșcată din istorie care a apărut pe coperta revistei *Glamour*, a avut o carieră de succes în modelling și apoi a apărut în 27 de filme și numeroase emisiuni de televiziune.
- Romancierul Stephen King aproape că a făcut o greșeală ce putea să-l coste mai multe milioane de dolari când și-a aruncat manuscrisul lui *Carrie* la gunoi pentru că obosise după cele 30 de respingeri primite. „Nu suntem interesați de SF-ul care tratează utopiile negative", i s-a spus. „Chestiile astea nu se vând." Din fericire, soția lui a pescuit manuscrisul din gunoi. În cele din urmă, *Carrie* a fost publicată de alt editor, s-a vândut în peste 4 milioane de exemplare și a devenit blockbuster.
- În 1998, Sergey Brin și Larry Page, cofondatorii Google, i-au abordat pe cei de la Yahoo! propunându-le să fuzioneze. Yahoo! ar fi putut să prindă chilipirul din zbor și să preia compania pentru câteva acțiuni, în schimb le-a sugerat să continue să lucreze la micul lor proiect școlar și să vină la ei când vor fi mai mari. În 5 ani, Google avea o cotație la bursă estimată la 20 de miliarde de dolari. În timp ce scriam această carte, *Forbes* a raportat cotația la bursă a companiei Google la 268,45 miliarde de dolari.
- Chiar și prima carte din seria Harry Potter, *Harry Potter și Piatra Filosofală*, a fost respinsă de 12 edituri înainte să-și găsească o casă. Pentru că nu a renunțat, J.K. Rowling este acum una dintre cele mai bogate persoane din Anglia, cu o avere netă de un miliard de dolari.
- Steven Spielberg a candidat și a fost respins de două ori de prestigioasa școală de film USC. A ajuns la Universitatea de Stat din California, în Long Beach. Mai târziu avea să producă și să regizeze unele dintre cele mai mari blockbustere ale tuturor timpurilor – *E.T., Lincoln, Saving Private Ryan* (*Salvați soldatul Ryan*), *Jurassic Park*, *Jaws* (*Fălci*), *The Color Purple* (*Culoarea purpurie*) și *Raiders of the Lost Ark* (*Indiana Jones și căutătorii arcei pierdute*) – care, într-un final, i-au adus lui Spielberg o avere netă de 3 miliarde de dolari. Douăzeci și șapte de ani mai târziu, după ce Spielberg a devenit faimos, USC i-a acordat un doctorat onorific și, doi ani mai târziu, a devenit membru în consiliul de administrație al universității.

POVESTEA LUI SUSAN

De două ori în viața ei, întreg viitorul lui Susan Mabet a fost schimbat de faptele generoase ale oamenilor care nici măcar nu o cunoșteau. Prima dată s-a întâmplat chiar la câteva zile după ce s-a născut. Mama ei biologică a făcut singurul lucru bun pe care l-ar fi putut face pentru ea în acel moment: în loc să o abandoneze pe o pajiște să moară, a lăsat-o într-o piață aglomerată, unde știa că va fi găsită. Acel simplu gest i-a salvat viața.

O femeie pe nume Monica a găsit-o. Monica nu avea practic niciun ban și deja avea opt copii de care trebuia să aibă grijă, dar nu a putut să întoarcă spatele țipetelor lui Susan. A luat-o și a îngrijit-o, și timp de săptămâni, a tot adus-o înapoi în piață, sperând să o găsească pe mama ei. În cele din urmă, a înțeles că n-o va găsi niciodată. Așa săracă cum era, Monica a găsit cumva o cale să o facă pe Susan cel deal nouălea copil al ei.

În timp ce iubirea Monicăi pentru ea i-a salvat viața și i-a dat speranțe că poate crește și deveni orice își dorește, fetița s-a confruntat direct și cu realitatea de a crește în regiunea Maasai Mara din Kenya. Majoritatea fetelor erau căsătorite cu forța cu bărbați mai în vârstă, cât încă erau doar niște fetițe. Ele rămâneau gravide la vârste la care trupurile lor tinere nu erau menite încă să poarte copii, și multe dintre ele nu supraviețuiau nașterii.

Pentru aceste fetițe, nu era timp pentru învățătură. Zilele erau alcătuite din drumuri de câteva ore doar pentru a căra apă murdară pentru familia lor, iar când se întorceau acasă, le așteptau noi treburi casnice. Mica parte a fetițelor din Kenya care erau suficient de norocoase să meargă la școală păreau cu adevărat privilegiate. Prea puține erau capabile să scape din acest cerc vicios.

Totuși de la o vârstă fragedă, Susan a știut că educația este singura modalitate de a scăpa de această soartă pe care vasta majoritate a femeilor din satul ei o cunoșteau de generații. Și singura ei speranță era Gimnaziul Kisaruni – prima și singura școală cu internat pentru fete aproape de satul ei.

În acel prim an, nou construita școală înființată de ONG-ul Unstoppable Foundation (Fundația „De neoprit”) a Cynthiei Kersey[1] a anunțat că poate primi doar 40 de fete din întreaga regiune. Așa că

[1] Pentru a afla mai multe despre Unstoppable Foundation și pentru a-i sprijini munca de educare a copiilor din Africa, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

Susan a studiat din greu în școala primară și pentru că era cea mai bună din clasa ei, avea încredere și speranță că va fi acceptată. A candidat la Kisaruni și a așteptat cu nerăbdare răspunsul. În ultima zi din școala primară, inima ei bătea cu putere pentru că știa că avea să primească veștile despre viitorul ei chiar în acea zi. Când învățătoarea ei i-a spus că nu a fost acceptată la Kisaruni, s-a simțit de parcă fusese condamnată la moarte.

Cu o seară înainte ca ușile de la Kisaruni să se deschidă în acel an, micuța Susan era trează – incapabilă să adoarmă știind că, undeva, 40 de fete stăteau și ele întinse în pat așteptând cu entuziasm prima lor zi de școală. Probabil că-și pregăteau uniformele lor negre cu roșu și abia așteptau să-și facă noi prietene. Dar ea fusese condamnată la o viață în sărăcie în satul ei.

Dar Susan nu era dispusă să renunțe atât de ușor la visul ei de a avea o viață mai bună. În dimineața următoare, a pornit la picior spre Kisaruni, situat la câțiva kilometri depărtare, pe un drum prăfuit. Pe măsură ce se apropia de școală, putea să vadă cele 40 de fete norocoase în uniformele lor strălucitoare, râzând și jucându-se.

Când Susan a ajuns, toată lumea s-a întors să se uite la ea. Directoarea s-a apropiat de ea și a întrebat-o de ce era aici. Deși Susan era îngrozitor de speriată, și-a adunat curajul și a spus că fusese refuzată de școală, dar că trebuia să audă asta direct de la ea pentru că pur și simplu nu îi venea să creadă.

Directoarea i-a explicat cu blândețe că aveau spațiu doar pentru 40 de fete, adică 40 de paturi, 40 de bănci, 40 de scaune. Din nefericire, Susan era ce-a de-a patruzeci și una fată.

Susan a încercat să nu plângă. A încercat să fie curajoasă. Dar lacrimile i s-au rostogolit pe obrajii ei prăfuiți și nu își putea imagina cum avea să se întoarcă acasă. În timp ce încerca să-și adune puterile să plece, cele 40 de fete au început s-o înconjoare. Una dintre fete a strigat: „Vă rugăm, n-o faceți să plece. Ne vom pune paturile împreună.” O altă fată a implorat: „O să-mi împart banca cu ea.” Altă fată a strigat: „Îmi împart cărțile cu ea. Vă rugăm, n-o faceți să plece.” Aceste fete au înconjurat-o ca într-un cerc al protecției, nelăsând-o să se miște. Susan era uluită.

Generozitatea fetelor din acea zi i-a permis lui Susan să meargă la școală în acel an. Și, mai târziu, când Fundația Unstoppable și un donator generos au auzit de curajul lui Susan – cum a refuzat să creadă că nu putea să meargă la școală – i-au plătit taxele de școlarizare, fă-

când posibil pentru Susan să își continue studiile și să devină cea de-a patruzeci și una fată de la Kisaruni.

Fie ca povestea despre perseverența lui Susan în fața respingerii să te inspire să nu te excluzi niciodată. Crede că vei reuși, fă tot ce-ți stă în putere și nu renunța niciodată.

PRINCIPIUL

19

UTILIZEAZĂ FEEDBACK-UL ÎN FAVOAREA TA

Feedback-ul este micul dejun al campionilor.

KEN BLANCHARD ȘI SPENCER JOHNSON
Coautori ai cărții *The One Minute Manager* (*Manager la minut*)

Odată ce ai început să treci la acțiune, vei începe să primești feedback despre întrebarea dacă faci bine ceea ce faci. Vei primi date, sfaturi, ajutor, sugestii, îndrumare și chiar și critici, care te vor ajuta să te ajustezi constant și să avansezi în timp ce îți sporești încontinuu cunoștințele, abilitățile, atitudinile și relațiile. Odată ce primești feedback, trebuie să fii dispus să reacționezi față de acesta.

EXISTĂ DOUĂ TIPURI DE FEEDBACK

Există două tipuri de feedback pe care s-ar putea să le întâlnești – negativ și pozitiv. Tindem să îl preferăm pe cel pozitiv – adică rezultate, bani, laude, o mărire de salariu, o promovare, clienți mulțumiți, premii, fericire, pace interioară, intimitate, plăcere. Asta ne dă o senzație mai plăcută. Ne spune că suntem pe drumul nostru, că facem ceea ce trebuie.

Tindem să nu ne placă feedbackul negativ – lipsa rezultatelor, puțini bani sau deloc, critici, evaluări precare, faptul de a nu primi mărirea de salariu sau promovarea dorită, plângeri, nefericire, conflicte interioare, singurătate, durere. Totuși, există date la fel de folositoare în feedback-ul negativ pe cât există în cel pozitiv. Acesta ne spune că nu suntem pe drumul nostru, că ne îndreptăm spre direcția greșită, făcând ceea ce nu trebuie. Și asta este o informație valoroasă.

De fapt, este atât de valoroasă, încât unul dintre cele mai utile proiecte pe care le-ai putea întreprinde ar fi să schimbi ceea ce simți în legătură cu feedback-ul negativ. Îmi place să mă refer la feedback-ul negativ ca la o informație despre „oportunități de îmbunătățire.” Lumea

îmi spune unde și cum aș putea să îmbunătățesc ceea ce fac. Iată ceva la care aș putea să devin mai bun. Iată ce pot să-mi corectez din comportament pentru a mă apropia și mai mult de ceea ce îmi doresc – mai mulți bani, mai multe vânzări, o promovare, o relație mai bună, note mai bune sau mai mult succes în domeniul sportiv.

Pentru a-ți atinge mai rapid obiectivele, trebuie să întâmpini cu bucurie, să primești și să îmbrățișezi tot feedback-ul care îți vine în cale.

PE DRUM, ÎN AFARA DRUMULUI, PE DRUM, ÎN AFARA DRUMULUI

Există numeroase modalități prin care să reacționezi la un feedback, unele care funcționează (te duc mai aproape de obiectivele declarate) și altele care nu funcționează (te țin blocat sau te îndepărtează și mai mult de obiectivele tale).

Atunci când conduc trainingurile la *Principiile succesului*, ilustrez acest punct de vedere rugând un voluntar din public să se ducă în capătul cel mai îndepărtat al camerei. Voluntarul reprezintă obiectivul pe care vreau să-l ating. Sarcina mea este să traversez camera spre locul unde stă el. Dacă ajung unde este el, îmi îndeplinesc cu succes obiectivul.

Am instruit voluntarul să se comporte ca o mașină de generat feedback constant. De fiecare dată când fac un pas, el trebuie să-mi spună „Pe drum", dacă merg direct spre el – și „În afara drumului", dacă mă abat fie câtuși de puțin din drum.

Atunci încep să merg foarte încet către voluntar. De fiecare dată când fac un pas direct spre el, voluntarul spune „Pe drum". La fiecare câțiva pași, mă abat intenționat din drum, iar voluntarul spune „În afara drumului". Imediat îmi corectez direcția. După câțiva alți pași, mă abat iarăși, apoi mă corectez din nou ca reacție la feedback-ul „În afara drumului." După multe zig-zaguri, în cele din urmă ajung la obiectivul meu... și îmbrățișez persoana respectivă pentru că s-a oferit voluntar.

Cer apoi publicului să-mi spună ce tip de feedback mi-a oferit voluntarul mai des – „Pe drum" sau „În afara drumului". Răspunsul este întotdeauna „În afara drumului." Și iată partea interesantă: am fost în afara drumului mai des decât am fost pe drum, și totuși am ajuns acolo... doar pentru că, în mod continuu, am trecut la acțiune și m-am adaptat constant la feedback.

Același lucru este adevărat și în viață. Tot ce trebuie să facem este să începem să întreprindem acțiunile și apoi să reacționăm la feedback. Dacă o facem cu strădanie suficientă și suficient de mult, în cele din urmă vom ajunge la obiectivele noastre și ne vom îndeplini visurile.

MODALITĂȚI DE A REACȚIONA LA FEEDBACK CARE NU FUNCȚIONEAZĂ

Deși sunt multe modalități prin care poți reacționa la feedback, unele dintre reacții pur și simplu nu funcționează:

1. Să cedezi și să renunți: Ca parte din exercițiul de la seminar, cel pe care l-am descris mai înainte, voi repeta procesul mersului meu spre obiectiv; totuși în această rundă mă voi abate în mod intenționat de la drum, și atunci când voluntarul continuă să repete „În afara drumului” din nou și din nou, eu voi avea o cădere nervoasă și voi plânge: „Nu mai rezist! Viața e prea grea. Nu mai suport atât de multe critici negative. Renunț!”

De câte ori tu sau o cunoștință nu ați primit feedback negativ și pur și simplu ați cedat? Asta nu face decât să te mențină blocat în același loc.

Bineînțeles, este mai simplu să nu cedezi când primești feedback despre care nu uiți că sunt simple informații. Gândește-te la asta ca la o călăuzire menită corectărilor, în loc de critică. Gândește-te la sistemul pilotului automat din avion. Sistemul îi spune constant avionului că zboară prea sus, prea jos, prea la dreapta sau prea la stânga. Avionul continuă să corecteze direcția, ca reacție la feedback-ul pe care îl primește. Nu își pierde pur și simplu controlul și nu se prăbușește din cauza neobositului flux de feedback. Nu mai lua feedback-ul într-un mod atât de personal. Este doar informație menită să te ajute să te adaptezi și să ajungi la obiectivul tău mult mai repede.

2. Să te înfurii pe sursa feedback-ului: Din nou, voi începe să merg spre celălalt capăt al camerei în timp ce mă abat intenționat din drum, făcându-l pe voluntar să spună „În afara drumului” din nou și din nou. De data aceasta, îmi pun o mână în șold, îmi ridic privirea, arăt cu degetul și țip: „Afurisito, afurisito, afurisito! Nu faci decât să mă critici! Ești atât de negativistă. De ce nu poți să spui niciodată ceva pozitiv?”

Gândește-te. De câte ori nu ai reacționat cu furie și ostilitate față de cineva care îți dădea un feedback cu adevărat folositor? Nu faci decât să îndepărtezi de tine persoana respectivă și feedback-ul ei.

3. Să ignori feedback-ul: Pentru a treia demonstrație, imaginează-ți că îmi pun degetele în urechi și mă abat cu hotărâre de la drum. Poate că voluntarul spune: „În afara drumului, în afara drumului", dar eu nu aud nimic pentru că mi-am vârât degetele în urechi.

Neascultarea sau ignorarea feedback-ului este altă reacție care nu funcționează. Cu toții cunoaștem oameni care sunt în dezacord cu toate celelalte puncte de vedere, în afara celui propriu. Pur și simplu ei nu sunt interesați de ce cred alți oameni. Nu vor să audă nimic din ce au ceilalți de spus. Trist este că feedback-ul ar putea să le transforme semnificativ viețile, dacă doar ar asculta și ar reacționa.

Deci, după cum poți observa, când cineva îți dă feedback, există trei reacții posibile care nu funcționează: 1. Să țipi, să îți pierzi încrederea, să cedezi și să renunți. 2. Să te înfurii pe sursa feedback-ului. 3. Să ignori feedback-ul.

Să plângi și să îți pierzi încrederea este pur și simplu ineficient. Poate că asta eliberează temporar anumite emoții care s-au construit în sistemul tău, dar te scoate din joc. Te demoralizează. Poate că va opri fluxul feedback-ului „negativ", însă nu îți oferă informația de care ai nevoie pentru a ajunge la obiectivul tău. Nu poți câștiga în jocul vieții dacă nu ești pe terenul de joc!

Să te înfurii pe persoana care îți dă feedback este la fel de ineficient. Asta nu va face decât ca sursa prețioasă a feedback-ului să te atace la rândul ei sau pur și simplu să plece. Ce e bun în asta? Poate că, temporar, asta te va face să te simți mai bine, dar nu te va ajuta să devii mai de succes.

În trainingurile mele avansate și în programul nostru Train-the-Trainer (Antrenează trainerul), când toată lumea ajunge să-i cunoască pe ceilalți participanți destul de bine, cer întregului grup să se ridice, să treacă de la unul la altul și să întrebe cât mai mulți oameni posibil următorul lucru: „În ce mod vezi că mă limitez?" După ce fac asta timp de 30 de minute, oamenii se așază și înregistrează ceea ce au auzit. Ai crede că e greu să asculți așa ceva timp de 30 de minute, dar este un feedback atât de valoros, încât oamenii sunt de fapt recunoscători pentru oportunitatea de a deveni mai conștienți de convingerile și comportamentele lor limitative – și de a le înlocui cu niște convingeri și comportamente eficiente. Toată lumea își dezvoltă apoi un plan de acțiune pentru a depăși comportamentul limitativ.

Ține minte, feedback-ul este simplă informație. Nu trebuie să o iei personal. Pur și simplu întâmpină-l cu bucurie. Reacția cea mai inteligentă și productivă este să spui: „Mulțumesc pentru feedback.

Mulțumesc că îți pasă suficient de mult pentru a-mi spune ce vezi și cum te simți. Apreciez acest lucru.”

FII DISPUS SĂ CERI FEEDBACK

Majoritatea oamenilor nu îți vor oferi feedback de bunăvoie. Se simt la fel de inconfortabil cu posibilul feedback așa cum te simți și tu. Nu doresc să-ți rănească sentimentele. Se tem de reacția ta. Nu doresc să riște dezaprobarea din partea ta. Așa că, pentru a primi feedback onest și deschis, o să fie nevoie să le ceri... și să faci acea persoană să se simtă în siguranță atunci când ți-l oferă. Cu alte cuvinte, nu împușca mesagerul. Și nu te certa cu el. Spune doar „Mulțumesc.”

O întrebare puternică de pus membrilor familiei, prietenilor și colegilor este: „În ce mod vezi că mă limitez?” Ai putea crede că răspunsurile vor fi greu de ascultat, dar majoritatea oamenilor găsesc că informația este atât de valoroasă, încât se simt recunoscători pentru ce le-au spus oamenii. Înarmați cu acest feedback, poți crea un plan de acțiune pentru a înlocui convingerile și comportamentele limitative cu convingeri și comportamente mai eficiente și mai productive.

Majoritatea oamenilor se tem să ceară feedback corectiv pentru că se tem de ceea ce vor auzi. Dar ți-e mai bine să cunoști adevărul decât să nu o faci. Odată ce-l cunoști, poți face ceva legat de asta. Nu poți repara ceea ce nu știi că e stricat. Nu poți să-ți îmbunătățești viața, relațiile, jocul sau performanțele fără feedback.

Când eviți să ceri feedback, ești singurul care nu știe secretul. Cealaltă persoană a spus deja de obicei partenerului de viață, prietenilor, părinților, asociaților de afaceri și altor potențiali clienți ceea ce o nemulțumește la tine. Ei ar trebui să-ți spună, dar nu sunt dispuși să o facă de teama reacției tale. Drept urmare, ești privat exact de acel lucru de care ai nevoie pentru a-ți îmbunătăți relația, produsele, serviciile, metoda de predare, de management sau modul în care îți crești copilul. Trebuie să faci două lucruri pentru a îndrepta asta.

În primul rând, trebuie să soliciți feedback în mod intenționat și activ. Întreabă-ți partenerul, prietenii, colegii, șeful, angajații, clienții, părinții, profesorii, studenții și *coach*-ul.

În al doilea rând, trebuie să fii recunoscător pentru feedback. NU deveni defensiv. Spune doar: „Mulțumesc că îți pasă suficient de mult încât să împărtășești asta cu mine!” Ține minte, feedback-ul este un dar care te ajută să devii mai eficient. Fii recunoscător pentru el.

Scoate-ți capul din nisip și cere, cere, cere! Apoi consultă-te cu tine însuți să vezi ce ți se potrivește și transpune feedbackul util în acțiune. Fă orice pași sunt necesari pentru a îmbunătăți situația – inclusiv să-ți schimbi propriul comportament.

CEA MAI VALOROASĂ ÎNTREBARE PE CARE AI PUTEA SĂ O ÎNVEȚI VREODATĂ

În anii 1980, un om de afaceri multimilionar m-a învățat o întrebare care mi-a schimbat radical calitatea vieții. Dacă singurul lucru care îți rămâne după ce ai terminat de citit această carte este utilizarea consecventă a acestei întrebări în viața ta personală și profesională, atunci a meritat atât banii, cât și timpul pe care l-ai investit. Deci care este această întrebare magică, ce poate să îmbunătățească radical calitatea fiecărei relații în care ești, a fiecărui produs pe care îl produci, a fiecărui serviciu pe care îl oferi, a fiecărei ședințe pe care o conduci, a fiecărei ore pe care o predai și a fiecărei tranzacții în care intri? Iat-o:

> Pe o scară de la 1 la 10, cum ți-ai evalua calitatea relației (serviciului/produsului) în timpul ultimei săptămâni (2 săptămâni/lună/trimestru/semestru/sezon)?

Iată un număr de variante ale aceleiași întrebări, care mi-au fost de mare folos de-a lungul anilor:

> Pe o scară de la 1 la 10, cum ai evalua întâlnirea pe care tocmai am avut-o? Pe mine ca manager? Pe mine ca părinte? Pe mine ca profesor? Acest curs? Mâncarea asta? Felul în care gătesc? Viața noastră sexuală? Negocierea asta? Cartea asta?
>
> Orice evaluare sub 10 aduce după sine următoarea întrebare:
>
> Ce ar trebui să fac ca să fie de 10?

De aici vine informația valoroasă. Faptul de a ști că o persoană e nemulțumită nu este suficient. Știind în detaliu ce o va mulțumi îți oferă informațiile de care ai nevoie pentru a face ce este necesar ca să creezi un produs, un serviciu sau o relație câștigătoare.

Fă-ți un obicei să închei fiecare proiect, ședință, curs, training, consultație și instalare cu cele două întrebări.

FĂ DIN ASTA UN RITUAL SĂPTĂMÂNAL

Îi pun soției mele exact aceste două întrebări în fiecare duminică seara. Iată un scenariu tipic:

„Cum ai evalua calitatea relației noastre din această săptămână?”

„Opt.”

„Ce ar trebui să fac ca să fie de 10?”

„Vino cu mine la culcare în același timp patru seri la rând. Vino la cină la timp sau sună-mă și spune-mi că vei întârzia. Urăsc să stau să aștept și să mă întreb ce-i cu tine. Lasă-mă să termin de spus o glumă fără să mă întrerupi și fără să încerci să o spui tu în locul meu, crezând că o poți spune mai bine. Pune rufele murdare în coșul de rufe murdare, în loc să le pui morman în mijlocul podelei.”

Pun asistenților mei aceeași întrebare în fiecare vineri după-amiază. Iată un răspuns pe care l-am primit într-o vineri:

„Șase.”

„Ia te uită. Ce ar trebui să fac ca să fie de 10?”

„Ar fi trebuit să avem o întâlnire săptămâna aceasta pentru a verifica analiza mea trimestrială, dar a fost lăsată deoparte din cauza altor probleme. Îmi lasă impresia că sunt neimportantă și că nu îți pasă de mine la fel ca de ceilalți. Celălalt lucru este că am impresia că nu mă folosești la adevăratul meu potențial. Nu îmi delegi decât lucruri simple. Vreau mai multă responsabilitate. Doresc să ai încredere în mine cu lucruri mai importante. Această slujbă a devenit plictisitoare și neinteresantă. Doresc mai multă provocare.”

Nu a fost prea ușor să ascult asta, dar era adevărat și m-a condus spre niște rezultate minunate. M-a ajutat să-i deleg „lucruri mai importante” și astfel să-mi mai eliberez programul, dându-mi mai mult timp liber – ceea ce a făcut și o asistentă mai fericită, aceasta fiind capabilă să mă servească pe mine și compania mai bine.

SĂ CERI DĂ REZULTATE

Când Mark Victor Hansen și cu mine am decis să facem o antologie de povestiri pentru *Chicken Soup for the African American Soul* (*Supă de pui pentru sufletul afro-american*), am rugat-o pe Lisa Nichols să fie coautoarea cărții împreună cu noi. Lisa era fondatoarea și directoarea executivă a fundației *Motivating the Teen Spirit* (*Motivarea spiritului adolescent*), pe care a început-o pentru a da adolescenților

puterea de a se îndrăgosti nebunește de ei înșiși. În ultimii ani, și-a extins misiunea spre oamenii de toate vârstele, pentru că ea crede că merităm să ne îndrăgostim de persoana pe care o vedem în oglindă în fiecare dimineață. Mai târziu, Lisa avea să aibă un rol în filmul *Secretul* și să devină autoarea câtorva cărți, inclusiv *No Matter What* (*Orice-ar fi*) și *Unbreakable Spirit* (*Spiritul care nu se frânge*).

Pe parcursul colaborării noastre la două cărți diferite, Lisa și cu mine am devenit prieteni apropiați. Ea mi-a spus că cel mai bun lucru care a ieșit din relația noastră a fost întrebarea „Pe o scară de la 1 la 10". După ce a auzit de această tehnică, a început imediat să o utilizeze cu fiul ei, Jelani, care pe atunci avea 11 ani. Se simțea foarte vinovată ca se despărțise atât de mult timp de el din cauza muncii ei. Prima dată când l-a rugat să dea o notă relației lor, Jelani i-a dat un 7. Hmmm, s-a gândit ea, nu e groaznic, dar sigur ar putea fi mai bine. A tras aer adânc în piept și a întrebat: „Ce ar trebui să fac ca să fie de 10?"

El a spus: „Vreau să te văd mai des. Vreau să călătoresc împreună cu tine." Ea a luat imediat în serios acest lucru și s-a încredințat că va găsi o cale de a-l pune în practică. În primul rând, l-a înscris la o școală privată, cu condiția ca Jelani să poată învăța de la distanță atunci când călătorea cu ea. Administratorii școlii au spus: „Nu am mai făcut asta niciodată."

Lisa le-a spus: „Sunt atât de entuziasmată că putem să creăm împreună această nouă posibilitate!"

Școala a fost de acord și, în următorii doi ani, Jelani a călătorit cu ea ori de câte ori a vrut. Îi arăta programul ei de călătorii cu șase luni înainte și el alegea un loc în care dorea să meargă. În cele din urmă, a spus: „Mamă, sunt pregătit să rămân acasă." Tocmai rezolvaseră acel aspect particular al îmbunătățirii relației lor.

Când Jelani avea 17 ani, ea i-a pus întrebarea referitoare la feedback-ul de la 1 la 10 în timp ce se uitau amândoi la filme acasă. El a spus: „Mamă, iar mă întrebi asta?"

Ea a repetat întrebarea.

El a spus: „I-aș da un 9."

Ea a întrebat: „Ce-ar trebui făcut pentru a transforma nota 9 în 10?"

El a stat și s-a gândit. În cele din urmă, a spus: „Nu pot să mă gândesc la nimic. Dar pare atât de ciudat să spun 10, asta ar însemna să fie perfect."

Ea a spus: „În regulă, deci nu e perfect, însă de ce ar fi nevoie ca să fie de 10?"

Jelani a spus: „Acum nu mă pot gândi decât că stau aici cu tine pe canapea, ne uităm la filme, picioarele noastre se ating, gătim împreună. Facem toate astea acum, dar tot pare atât de ciudat să spun că e de 10!"

În acel moment, ea a simțit cum îi crește inima de iubire. Ea mi-a spus: „Nu mă interesează pe câte scene mă aflu, câte milioane de oameni mă ascultă, ce avere am – cel mai important lucru pentru mine este relația pe care o am cu fiul meu. Este neprețuită. Mi-ai oferit un instrument cu care pot monitoriza nevoile fiului meu, dorințele lui, ce primește și ce nu primește. Pentru asta, o să-ți fiu veșnic recunoscătoare."

CUM SĂ ARĂȚI CU ADEVĂRAT SCLIPITOR FĂRĂ PREA MARE EFORT

Virgina Satir, autoarea cărții clasice de parenting *Peoplemaking* (*Făurirea oamenilor*), a fost probabil cel mai de succes și cel mai cunoscut terapeut de familie care a existat vreodată.

Pe parcursul lungii și ilustrei sale cariere, a fost angajată de Departamentul de Stat al Serviciilor Sociale din Michigan să ofere o propunere despre cum să revitalizeze și să restructureze Departamentul de Servicii Sociale, astfel încât să fie mai eficient în slujba populației. Șaizeci de zile mai târziu, ea a oferit departamentului un raport de 150 de pagini, despre care ei au spus că este cea mai minunată lucrare pe care au văzut-o vreodată. „Este uimitor!" au exclamat ei. „Cum ai venit cu toate ideile astea?"

Ea a răspuns: „Oh, pur și simplu m-am dus la asistenții sociali din sistem și i-am întrebat de ce anume este nevoie pentru ca sistemul să funcționeze mai bine."

ASCULTĂ FEEDBACK-UL

Ființele umane au primit un picior stâng și unul drept pentru a face mai întâi o greșeală la stânga, apoi la dreapta, apoi la stânga, și tot așa.

BUCKMINSTER FULLER
Inginer, inventator și filosof

Fie că cerem sau nu, feedback-ul vine sub variate forme. Poate veni verbal de la un coleg. Sau poate veni ca o scrisoare de la guvern. Poate veni sub forma refuzului băncii de a-ți da împrumutul. Sau poa-

te fi o oportunitate specială care vine în calea ta datorită unui pas specific pe care l-ai făcut.

Oricum ar fi, este important să asculți feedback-ul. Fă pur și simplu un pas... și ascultă. Mai fă un pas și ascultă. Dacă auzi „În afara drumului”, fă un pas în direcția despre care tu crezi că este cea a drumului... și ascultă. Ascultă în exterior la ceea ce au alții să-ți spună, dar ascultă și în interior la ceea ce corpul, sentimentele și instinctele s-ar putea să-ți spună.

Corpul și mintea ta îți spun cumva: „Sunt fericit, îmi place asta, asta e slujba potrivită pentru mine” sau „Sunt epuizat, sunt consumat emoțional, nu îmi place asta pe cât am crezut, nu am un sentiment prea bun legat de tipul ăla”?

Orice feedback ai primi, nu ignora alertele galbene. Niciodată să nu mergi împotriva intuiției tale. Dacă nu simți că e bine pentru tine, probabil că nici nu este.

TOT FEEDBACK-UL ESTE EXACT?

Nu tot feedback-ul este util sau exact. Trebuie să iei în considerare sursa. Un anumit feedback este poluat de distorsiunile psihologice ale persoanei care îți dă feedback. De exemplu, dacă soțul tău beat îți spune: „Ești o @#%! care nu-i bună de nimic”, probabil că acesta nu este un feedback exact sau util. Faptul că soțul tău este beat și furios *este* totuși *feedback-ul pe care probabil ar trebui să îl asculți*.

CAUTĂ TIPARE

În plus, ar trebui să cauți tipare în feedback-ul pe care îl primești. Așa cum îi place prietenului meu Jack Rosenblum să spună: „Dacă o persoană îți spune că ești cal, e nebună. Dacă trei persoane îți spun că ești cal, e o conspirație. Dacă zece oameni îți spun că ești cal, e timpul să cumperi o șa.”

Ideea e că dacă mai mulți oameni îți spun același lucru, probabil că există un sâmbure de adevăr în asta. De ce să i te opui? Poate că se va dovedi că „ai dreptate”, dar întrebarea pe care ar trebui să ți-o pui este: „Prefer să am dreptate sau să fiu fericit? Prefer să am dreptate sau succes?”

Am un prieten care preferă să aibă dreptate decât să fie fericit și să aibă succes. Se înfuria pe oricine încerca să-i ofere feedback. „Nu

vorbi așa cu mine, domnișorico!" „E afacerea mea și am s-o conduc cum vreau eu." „Nu dau doi bani pe ce crezi." Era genul de persoană „faci cum vreau eu sau valea". Nu îl interesa opinia sau feedback-ul nimănui. Pe parcurs, s-a îndepărtat de soția sa, de cele două fiice, de clienți și de toți angajații. A sfârșit cu două divorțuri, cu copiii care nu voiau să-i vorbească și două afaceri falimentate. Dar el „avea dreptate." *Tu* să nu te lași prins în capcana asta. Este un drum fără scăpare.

Ce feedback ai primit de la familia ta, de la prieteni, de la membrii sexului opus, de la colegii de serviciu, de la șef, parteneri, clienți, furnizori și de la trupul tău, căruia trebuie să îi acorzi mai multă atenție? Sunt niște tipare care ies în evidență? Fă o listă și, în dreptul fiecărui element, scrie un pas pentru acțiunea pe care o poți face ca să reintri pe drumul tău.

CE SĂ FACI CÂND FEEDBACK-UL ÎȚI SPUNE CĂ AI EȘUAT

Când toți indicatorii îți spun că ai avut o „experiență a eșecului", sunt câteva lucruri pe care le poți face ca să reacționezi adecvat și să continui să avansezi:

1. Recunoaște că ai făcut tot ce s-a putut cu conștientizarea, cunoștințele și aptitudinile pe care le aveai atunci.

2. Recunoaște că ai supraviețuit și că poți în mod absolut să te descurci cu orice fel de consecințe sau rezultate.

3. Scrie toate informațiile și lecțiile pe care le-ai învățat într-un fișier în computer sau într-un jurnal. Revino deseori asupra însemnărilor tale. Întreabă-i pe cei implicați – familia ta, angajații, clienții, echipa și pe alții – ce au învățat. Apoi fă o listă cu titlul „Modalități de a proceda mai bine data viitoare."

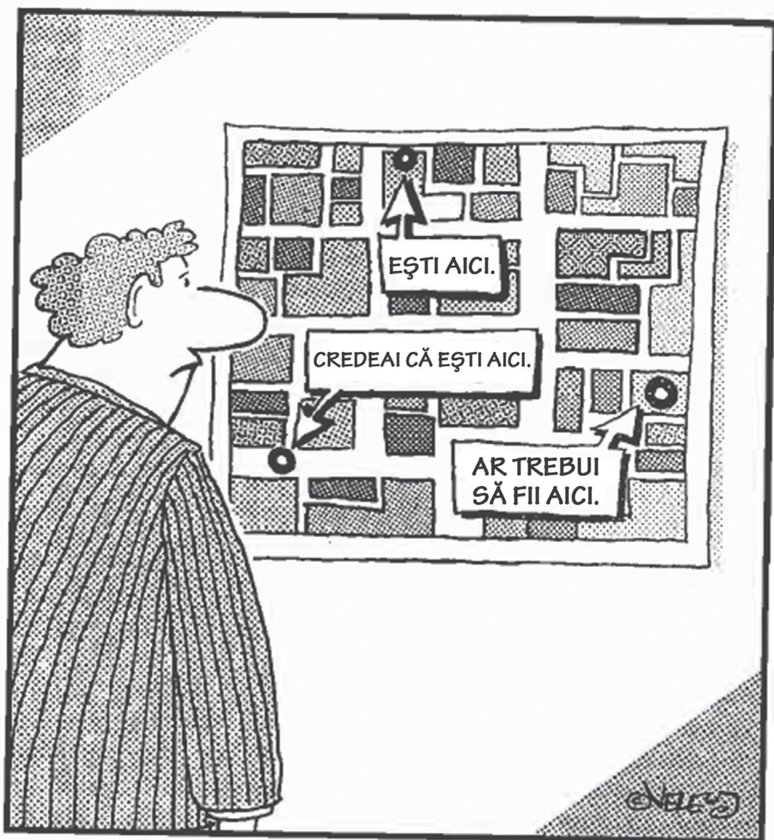
4. Asigură-te că le mulțumești tuturor pentru feedback și pentru informațiile lor. Dacă cineva este ostil cu privire la oferirea de feedback, ține minte că asta este o expresie a nivelului său de teamă și nu reprezintă nivelul tău de incompetență sau faptul că nu poți fi iubit. Acceptă feedback-ul așa cum este, folosește tot ce e aplicabil și valoros pentru viitor, și elimină restul.

5. Scapă de toate mizeriile care au fost create și oferă comunicarea necesară pentru a finaliza experiența – inclusiv scuzele sau regretele care se impun. Nu încerca să ascunzi eșecul.

6. Ia-ți răgazul de a te întoarce în timp să-ți treci în revistă succesele. Este important să-ți reamintești că ai avut mai multe succese decât eșecuri. Ai făcut mai multe lucruri așa cum trebuie decât greșit.

7. Repliază-te. Petrece timp cu prietenii pozitivi și iubitori, cu familia și colegii de serviciu ce îți pot reafirma valoarea și contribuția.

8. Concentrează-te din nou asupra viziunii tale. Încorporează lecțiile pe care le-ai învățat, dedică-te din nou planului original sau creează un nou plan de acțiune, apoi apucă-te de el. Rămâi în joc. Continuă să înaintezi spre împlinirea visurilor tale. Probabil că vei mai face multe greșeli pe parcurs. Scutură-te de praf, urcă-te din nou pe cal și continuă să călărești.



PRINCIPIUL

20

DEDICĂ-TE ÎMBUNĂTĂȚIRII CONSTANTE ȘI NESFÂRȘITE

Avem o dorință înnăscută de a învăța la nesfârșit, de a crește, de a ne dezvolta. Dorim să devenim mai mult decât ceea ce suntem deja. Odată ce vom ceda acestei înclinații pentru o continuă și nesfârșită îmbunătățire, vom duce o viață de nesfârșite împliniri și satisfacție.

CHUCK GALLOZZI
Autorul cărții The 3 Thieves and 4 Pillars of Happiness (Cei 3 hoți și cei 4 stâlpi ai fericirii)

În Japonia, cuvântul pentru îmbunătățire constantă și nesfârșită este *kaizen*. Nu doar că este o filosofie de lucru pentru toți oamenii de afaceri japonezi, ci este și o filosofie străveche a războinicilor – și a devenit și mantra personală a milioane de oameni de succes.

Învingătorii – fie că sunt în afaceri, sport sau arte – sunt dedicați îmbunătățirii continue. Dacă vrei să ai mai mult succes, este nevoie să te întrebi: *Cum pot să îmbunătățesc lucrul ăsta? Cum pot să-l fac mai eficient? Cum pot să fac lucrul ăsta mai profitabil? Cum pot să-i servesc pe clienții noștri mai bine? Cum pot să aduc mai multă valoare mai multor oameni? Cum pot să fac asta cu mai multă iubire?*

RITMUL AMEȚITOR AL SCHIMBĂRII

În ziua de astăzi, o anumită doză de îmbunătățire este necesară pentru a ține pasul cu ritmul rapid al schimbării. Noi tehnologii sunt anunțate aproape în fiecare lună. Noi tehnici de fabricație sunt descoperite chiar mai des. Noi cuvinte intră în uz ori de câte ori un curent sau o modă prinde. Și ceea ce învățăm despre noi înșine, despre sănătatea noastră și despre capacitatea gândului uman continuă aproape neabătut.

Îmbunătățirea este astfel necesară din simplul motiv de a supraviețui. Dar pentru a prospera, așa cum fac oamenii de succes, este nevoie de o abordare mai dedicată a îmbunătățirii.

ÎMBUNĂTĂŢIREA ÎN PAŞI MĂRUNŢI

De fiecare dată când te apuci să-ți îmbunătățești aptitudinile, să îți schimbi comportamentul sau să îmbunătățești viața de familie sau afacerea, începe cu pași mici, gestionabili, care îți dau o șansă mai mare a succesului pe termen lung. A face prea multe prea repede nu doar că te va copleși (pe tine sau pe oricine altcineva implicat în îmbunătățire), ci îți poate condamna efortul la eșec – consolidându-ți astfel convingerea că este dificil, dacă nu imposibil, să reușești. Când începi cu pași mărunți, realizabili și pe care îi poți stăpâni ușor, asta îți consolidează convingerea că poți să te îmbunătățești ușor.

DECIDE CE ANUME VREI SĂ ÎMBUNĂTĂȚEȘTI

La serviciu, obiectivul tău poate fi acela ca firma ta să optimizeze calitatea produselor sau a serviciilor, programul cu clienții, marketingul online sau publicitatea. Profesional, poate vei dori să-ți îmbunătățești aptitudinile de lucru pe calculator, aptitudinile de vânzări, aptitudinile de negociere. Acasă, poate că vei vrea să-ți îmbunătățești aptitudinile de a crește copilul, aptitudinile de comunicare, aptitudinile de gătit. Ai putea să te concentrezi și asupra sănătății și formei fizice, asupra cunoștințelor tale legate de investiții și de gestionarea banilor, sau asupra aptitudinilor muzicale. Sau poate vei dori să-ți dezvolți o pace interioară mai mare prin meditație, yoga și rugăciune. Oricare ar fi obiectivul tău, decide ce anume vrei să îmbunătățești și de ce pași ai nevoie pentru a realiza acea îmbunătățire.

Să fie vorba despre învățarea unei noi aptitudini? Poate că poți afla asta la un curs seral la colegiul local al comunității. Dacă este vorba să-ți îmbunătățești serviciile oferite comunității, poate că vei găsi o cale de a petrece o oră suplimentară pe săptămână ca voluntar.

Pentru a te menține concentrat pe îmbunătățirea constantă și nesfârșită, întreabă-te în fiecare zi: „Cum mă pot / ne putem îmbunătăți astăzi? Ce pot să fac / să facem mai bine decât înainte? Unde pot învăța o nouă aptitudine sau să-mi dezvolt o nouă competență?" Dacă o faci, vei porni într-o călătorie a îmbunătățirii ce va dura o viață întreagă, care îți va asigura succesul.

NU POȚI SĂRI PAȘII

Cel care se oprește din a deveni mai bun, se oprește din a fi bun.

OLIVER CROMWELL
Politician și soldat britanic (1599 – 1658)

Una dintre realitățile vieții este că îmbunătățirile majore au nevoie de timp: nu se întâmplă peste noapte. Dar pentru că atât de multe dintre produsele și serviciile din ziua de astăzi promit perfecțiunea peste noapte, am ajuns să ne așteptăm la satisfacție instantanee – și ne descurajăm când asta nu se întâmplă. Totuși dacă îți iei angajamentul să înveți ceva nou în fiecare zi, să faci doar puțin mai mult în fiecare zi, atunci, în cele din urmă, îți vei atinge obiectivele.

Să devii maestru cere timp. Trebuie să exersezi, să exersezi, să exersezi. Trebuie să-ți șlefuiești aptitudinile prin utilizarea și rafinarea lor constantă. Va fi nevoie de ani de zile ca să capeți profunzimea și amploarea experienței, care produce competență, înțelegere și înțelepciune. Fiecare carte pe care o citești, fiecare curs la care participi, fiecare experiență pe care o ai este încă un element constitutiv în cariera și viața ta.

Nu îți lua singur șansele prin lipsa ta de pregătire, atunci când va apărea marea ta ocazie. Asigură-te că ți-ai făcut temele și că ți-ai șlefuit meșteșugul. Actorii, de obicei, fac multe pregătiri – iau cursuri de actorie, teatru de comunitate, joacă în piese off-Broadway, primesc roluri mici în filme și televiziune, iau și mai multe cursuri de actorie, lecții de dicție, de exersare a accentului, de dans, antrenamente de arte marţiale, ore de călărie, mai multe roluri mici – până când, într-o bună zi, sunt pregătiți pentru rolul de vis, care este pregătit pentru ei.

Jucătorii de baschet de succes învață să arunce la coș cu mâna opusă, îmbunătățindu-și sistemul de aruncare, și lucrează la aruncarea de trei puncte. Artiștii experimentează prin diferite mijloace de comunicare. Piloţii de avioane se antrenează pentru fiecare tip de urgență într-un simulator de zbor. Doctorii se întorc la școală pentru a învăța noile proceduri și pentru a obţine certificări avansate. Sunt implicați cu toţii într-un proces de îmbunătățire constantă și nesfârșită.

Ia-ţi angajamentul să devii tot mai bun în fiecare zi prin orice mijloace. Dacă o faci, te vei bucura de sentimentele de stimă de sine crescută și de încredere în sine, care vin din îmbunătățirea de sine, precum și de succesul ultim, ce va veni în mod inevitabil.

Nu-ți vei schimba viața niciodată până când nu vei schimba ceva în fiecare zi. Secretul succesului tău se găsește în rutina de fiecare zi.

JOHN MAXWELL
Expert în leadership, autor a 60 de cărți

PUTEREA MICILOR AVANTAJE

În cartea sa *The Slight Edge* (*Micul avantaj*)*,* Jeff Olson vorbește despre efectul de adăugare de-a lungul timpului, care înseamnă să faci mai un pic mult sau un pic mai puțin dintr-un anumit lucru în fiecare zi. Fie că înseamnă să faci în fiecare zi *mai mult* – 20 de flotări, 20 de minute de meditație, 20 de minute de aerobic, 20 de pagini de lectură, o oră în plus de somn, să iei suplimente – sau *mai puțin* în fiecare zi – o oră mai puțin de televizor, un pahar de vin mai puțin, o cafea de patru dolari mai puțin, o oră mai puțin de stat pe internet – în timp, aceste *mici* schimbări vor face o diferență *uriașă* în rezultatele tale.

Gândește-te la aceste fapte surprinzătoare. Dacă ar fi să înlocuiești un suc cu zahăr cu un pahar de apă la prânz sau în timpul gustării tale de după-amiază, în fiecare zi, timp de un an, vei ajunge să bei 150 de litri de apă, vei evita să consumi 50 000 de calorii goale (echivalentul unui post de 22 de zile, presupunând că ai consuma 2 200 de calorii pe zi) și vei economisi 500 de dolari.

Dacă ar fi să tai o oră din uitatul la televizor pe zi, acele 365 de ore se vor adăuga la nouă săptămâni de muncă de 40 de ore. E ca și cum ai adăuga două luni în plus la timpul productiv din viața ta în fiecare an. În 12 ani, asta va echivala cu o perioadă de doi ani în plus în care te-ai concentrat. Fie că folosești acest timp să te concentrezi pe scrisul cărților tale, să exersezi la un instrument, să-ți îmbunătățești performanțele sportive, să înveți o limbă străină, să faci mai multe apeluri pentru vânzări, să faci marketing pe internet, să citești, să faci sport, să faci yoga sau să meditezi, să îți aprofundezi relațiile, depinde de tine. Dar imaginează-ți diferența pe care o va face acest lucru în timp.

PRINCIPIUL

21

ȚINE SCORUL SUCCESULUI

Trebuie să măsori lucrul din care vrei mai mult.

CHARLES COONRADT
Fondator *The Game of Work* (*Jocul muncii*)

Ții minte când erai în creștere și mama ta sau tatăl tău te măsurau la fiecare câteva luni și urmăreau cum ți se modifică înălțimea făcând semne pe peretele de lângă ușa de la cămară? Era ceva vizibil prin care știai în ce relație ești față de trecut și față de obiectivul tău viitor (care era, de obicei, de a fi la fel de înalt ca mama sau tata). Îți permitea să afli că faci progrese. Te încuraja să mănânci ce trebuie și să îți bei laptele, ca să crești în continuare.

Ei bine, oamenii de succes efectuează și ei asemenea măsurători. Ei țin scorul progresului captivant, al comportamentului pozitiv, al câștigului financiar... al oricărui lucru din care își doresc mai mult.

În cartea sa revoluționară, *The Game of Work* (*Jocul muncii*[1]), Charles Coonradt spune că faptul de a ține scorul ne stimulează să creăm mai mult din urmările pozitive pe care le urmărim. De fapt, consolidează comportamentul care creează aceste urmări în primă instanță.

Gândește-te. Înclinația ta naturală este să-ți îmbunătățești întotdeauna scorul. Dacă ar fi să ții scorul a cinci lucruri care ți-ar propulsa cel mai mult obiectivele personale și profesionale, imaginează-ți cât de motivat vei fi de fiecare dată când numerele se vor îmbunătăți în favoarea ta.

---

[1] *The Game of Work: How to Enjoy Work as Much as Play* (*Jocul muncii: cum să te bucuri de muncă la fel de mult ca de joacă*) de Charles A. Coonradt (Park City, Utah, Game of Work, 1997). Recomandate sunt și celelalte cărți ale lui Coonradt, *Scorekeeping for Success* (*Cum să ții scorul succesului*) și *Managing the Obvious* (*Cum să gestionezi ceea ce este evident*) - nota autorului.

MĂSOARĂ CE DOREȘTI, NU CE NU DOREȘTI

Învățăm de timpuriu în viață că are valoare să ținem socoteala a ceea ce are valoare. Ținem socoteala dăților în care am sărit coarda, a numărului de monede pe care le ridicăm de jos, a bilelor colorate pe care le colecționăm, a loviturilor reușite la baseball, în echipa de juniori, a cutiilor de prăjituri pe care le vindem cand suntem la Fetițele Cercetașe. Media loviturilor reușite la baseball ne spune de câte ori am lovit mingea, nu procentul loviturilor nereușite. În cea mai mare parte, ținem scorul lucrurilor bune, pentru că ne dorim mai mult din acestea.

Când Mike Walsh, de la High Performers International, a dorit să-și crească obiectivul financiar, a început prin a monitoriza nu doar numărul înscrierilor pe care le primea compania – dar și apelurile pe care le făceau angajații, numărul de întâlniri față în față stabilite de aceștia, precum și cât de multe dintre aceste întâlniri s-au materializat în înscrieri. Ca rezultat al faptului că a ținut acest scor, Mike a observat o creștere cu 39% a profitului în doar 6 luni.

UTILIZAREA FACTORILOR ESENȚIALI PENTRU A ȚINE SCORUL ÎN AFACERI

Odată ce începi să ții socoteala a ceea ce vrei mai mult în afacerea ta, poți începe să dezvolți etaloane despre care știi că îți vor crește veniturile, profiturile și cota de piață. În fiecare afacere, există o listă de activități cu obiective și ținte, care – atunci când sunt atinse, depășite și îmbunătățite – vor continua să genereze venituri și să mărească profiturile. Aceste ținte sunt numite *factori esențiali.*

Dacă lucrezi în asigurări sau în sistemul bancar, de exemplu, factorii tăi esențiali ar putea fi numărul de vânzări încrucișate per client sau numărul împrumuturilor acordate. Pentru o companie de training, un important factor esențial ar fi numărul de oameni care acceptă să-ți primească raportul gratuit. Oricare ar fi factorii tăi esențiali, cheia este să inspire, să motiveze și să dea putere echipei tale pentru a continua să identifice, să monitorizeze, să măsoare și să atingă acele etaloane – și chiar să fie responsabilă cu realizarea acelor factori esențiali în fiecare săptămână.

Odată ce ai ajuns la acest nivel de a ține scorul, vei vedea cum apare un progres rapid în afacerea ta.[2]

NU MAI ESTE DOAR PENTRU PROPRIETARII DE AFACERI

Când Tyler Williams a intrat în echipa de baschet la juniori, tatăl lui, Rick Williams, coautor al cărții *Managing the Obvious* (*Cum să gestionezi ceea ce este evident*), a decis să contracareze obișnuita concentrare negativă a sportului pentru copii creând un „card de scor al părintelui" pentru a urmări mai degrabă ceea ce făcea bine Tyler, decât ce făcea rău.

El a monitorizat șapte contribuții pe care fiul lui putea să le aducă la succesul echipei – puncte, recuperări, asistări, interceptări ale mingii, faulturi și așa mai departe – și îi acorda lui Tyler un punct de fiecare dată când juca unul dintre aceste meciuri pozitive. În timp ce statisticile ținute de antrenori se centrau mai ales pe puncte și recuperări – cele două forme tradiționale de a ține scorul utilizate în baschetul de juniori – tatăl lui Tyler avea acel card de scor, prin care îl premia cu puncte pentru practic orice realizare pozitivă din timpul unui meci.

Nu peste multă vreme, Tyler a început să se repeadă în timpul pauzelor ca să își verifice punctele pentru contribuție. Când ajungeau acasă după meci, Tyler se grăbea în dormitor, unde avea un tabel pe perete, care îi urmărea progresul. Cu un simplu grafic pe care l-a făcut Tyler însuși, putea să vadă unde anume devenea mai bun. Pe măsură ce sezonul progresa, linia de pe graficul lui se îndrepta constant în sus. Fără un singur cuvânt dur din partea antrenorului și a tatălui, Tyler a devenit un jucător de baschet mai bun – și s-a mai și distrat în tot acest timp.

CUM SĂ ȚII SCORUL ACASĂ

Bineînțeles, ținerea scorului nu e doar pentru afaceri, sport și școală. Poate fi aplicat în viața ta personală. În numărul din mai 2000 al revistei *Fast Company*, Vinod Khosla, directorul fondator al Sun Microsystems, a spus:

---

[2] Dacă urmărești să crești rapid veniturile în afacerea ta, Janet Switzer are câteva programe care îi ajută pe proprietarii de afaceri să stabilească sisteme generatoare de venituri, inclusiv factori esențiali, astfel încât personalul tău să rămână concentrat asupra activității care să aducă profit și creștere. Pentru a afla mai multe, vizitează www.JanetSwitzer.com - nota autorului.

> Este minunat să știi cum să-ți încarci bateriile. Dar este și mai important să te asiguri că o faci cu adevărat. Țin de fiecare dată socoteala dăților în care ajung acasă la timp pentru a lua cina cu familia; asistentul meu îmi raportează numărul exact în fiecare lună. Am patru copii, între 7 și 11 ani. Să îmi petrec timpul cu ei este ceea ce mă face să merg mai departe.
>
> Compania ta își măsoară prioritățile. Oamenii, de asemenea, trebuie să includă un sistem de măsurare printre prioritățile lor. Îmi petrec în jur de 50 de ore pe săptămână la serviciu și aș putea cu ușurință să petrec 100. Prin urmare întotdeauna mă asigur că, la final, ajung acasă la timp pentru a mânca împreună cu copiii mei. Apoi îi ajut la teme și mă joc cu ei... Obiectivul meu este să fiu acasă la cină de cel puțin 25 de ori pe lună. Cheia este să ai un număr-țintă. Știu oameni din domeniul meu de afaceri care sunt suficient de norocoși dacă ajung acasă 5 seri pe lună. Nu cred că sunt mai puțin productiv decât acei oameni.[3]

Decide unde trebuie să ții scorul pentru a-ți manifesta viziunea și a-ți atinge obiectivele – apoi expune scorul acolo unde tu și toți ceilalți care joacă acest joc îl puteți vedea cu ușurință.

[3] „Don't Burn Out!", *Fast Company*, mai 2000, p. 106 - nota autorului.

PRINCIPIUL

22

PRACTICĂ INSISTENȚA

Majoritatea oamenilor renunță exact când sunt aproape de a atinge succesul. Renunță pe ultima sută de metri. Renunță în ultimul minut al jocului, la un pas de a înscrie.

H. ROSS PEROT

Miliardar american și fost candidat la președinția SUA

Insistența este probabil calitatea cea mai des întâlnită la învingători. Ei pur și simplu refuză să renunțe. Cu cât reziști mai mult, cu atât șansa ca ceva să se întâmple în favoarea ta este mai mare. Oricât de greu pare, cu cât vei insista mai mult, cu atât vei avea șanse mai mari pentru succes.

NU VA FI ÎNTOTDEAUNA UȘOR

Uneori, va trebui să insiști în fața obstacolelor – de multe ori obstacole nevăzute – pe care niciun plan sau anticipare nu ar fi putut să le prevadă. Uneori, vei întâlni ceea ce va părea o soartă neprielnică. Alteori, universul îți va testa dedicarea față de obiectivul pe care îl urmezi. Înaintarea poate fi grea grea, cerându-ți să refuzi să renunți în timp ce înveți noi lecții, în timp ce dezvolți noi părți din tine și iei decizii dificile.

Istoria a arătat că învingătorii cei mai cunoscuți s-au confruntat de obicei cu obstacole cumplite înainte să triumfe. Ei au învins deoarece au refuzat să se lase descurajați de înfrângerile lor.

B.C. FORBES

Fondator al revistei *Forbes*

Hugh Panero, cofondator și fost director al XM Satellite Radio, este un exemplu uimitor al dedicării și insistenței în sectorul corporațiilor. După doi ani de recrutare a investitorilor, de la General

Motors și Hughes Electronics, până la DIRECTV și Clear Channel Communications, visul lui Panero de a înființa radioul cu cei mai mulți abonați din lume aproape că s-a destrămat în ultima clipă, când investitorii au amenințat că se vor retrage dacă o înțelegere acceptabilă nu avea să fie făcută până la miezul nopții de 6 iunie 2001. După negocieri epuizante și diplomație oscilantă, Panero și președintele consiliului, Gary Parsons, au stabilit angajamente de 225 de milioane de dolari chiar cu câteva minute înainte de termenul-limită.

La nici un an mai târziu, lansarea unuia dintre sateliții XM de 200 de milioane de dolari a fost anulată cu 11 secunde înainte, când un inginer a citit greșit mesajul de pe ecranul computerului, forțând compania să aștepte lansarea următoare, care avea să fie disponibilă peste două luni!

Totuși, Panero a insistat și, în cele din urmă, a stabilit debutul Radioului XM, cu programe pe 101 posturi, pe 12 septembrie 2001. Dar când teroriștii au atacat World Trade Center pe data 11 septembrie – doar cu o zi înaintea debutului stabilit – Panero a fost forțat să anuleze petrecerea de lansare și să retragă reclama inaugurală a radioului XM de la televizor, în care o vedetă rap trece cu racheta pe lângă un grup de zgârie-nori.

Echipa lui Panero l-a îndemnat să amâne lansarea companiei pentru încă un an. În cele din urmă, Panero s-a ținut de visul lui și a inaugurat postul de radio două săptămâni mai târziu.

Astăzi, după toate amânările și întârzierile, multe dintre care fac ca dificultățile noastre de zi cu zi să pălească prin comparație, Sirius XM domină afacerile cu posturi de radio prin satelit, având peste 23 de milioane de abonați, care plătesc în fiecare lună ca să se bucure de 72 de posturi de muzică, plus 93 de posturi cu transmisiuni sportive din campionat, dezbateri, comedie, programe pentru copii și de divertisment, și informații despre trafic și vreme.[1]

CINCI ANI

„Nu” este un cuvânt aflat în drumul tău spre „da”. Nu renunța prea curând. Nici dacă părinții tăi bine intenționați, rudele, prietenii și colegii îți spun să îți iei o „slujbă adevărată.” Visurile tale sunt adevărata ta slujbă.

JOYCE SPIZER

Autoare a cărții *Rejections of the Written Famous* (*Respingerile autorilor faimoși*)

[1] Vezi www.siriusxm.com pentru mai multe informații - nota autorului.

Când Debbie Macomber a decis să-și urmeze visul de a deveni scriitoare, a închiriat o mașină de scris, a așezat-o pe masa din bucătărie și a început să scrie în fiecare dimineață după ce copiii ei se duceau la școală. Când copiii se întorceau acasă, ea dădea la o parte mașina de scris și le gătea cina. Când ei se duceau la culcare, ea o muta din nou și mai scria. Timp de doi ani și jumătate, Debbie a urmat această rutină. Supermama devenise o scriitoare debutantă și iubea fiecare minut al luptei sale.

Într-o seară totuși, soțul ei, Wayne, a chemat-o să stea de vorbă și i-a spus: „Iubito, îmi pare rău, dar nu aduci niciun venit. Nu mai putem face asta. Nu putem supraviețui doar din ce câștig eu."

În acea seară, cu inima frântă și cu mintea prea ocupată ca să o lase să doarmă, se holba în tavan în dormitorul întunecat. Debbie știa – cu toate responsabilitățile de a ține casa și de a duce cei patru copii la sport, la biserică și la cercetași – că un program de lucru de 40 de ore pe săptămână nu îi va lăsa niciun pic de timp să scrie.

Simțindu-i disperarea, soțul ei s-a trezit și a întrebat-o: „Ce s-a întâmplat?"

„Chiar cred că aș putea să reușesc ca scriitoare. Chiar cred."

Wayne a tăcut mult timp, apoi s-a ridicat, a aprins lumina și a spus: „În regulă, iubito. Fă-o."

Așa că Debbie s-a întors la visul ei și la mașina ei de scris de pe masa din bucătărie, bătând pagină după pagină încă doi ani și jumătate. Familia ei nu avea vacanțe, economisea fiecare bănuț și purta haine uzate.

Dar sacrificiul și insistența ei au dat roade. După 5 ani de zbateri, Debbie și-a vândut prima carte. Apoi încă una. Și încă una. Până când, în cele din urmă, astăzi, Debbie a publicat mai mult de 150 de cărți, multe dintre care au devenit bestselleruri pe lista *New York Times*, iar patru dintre ele chiar au fost transformate în seriale de televiziune. Cărțile ei au fost tipărite în peste 170 de milioane de exemplare și are milioane de fani loiali.

Și Wayne? Tot sacrificiul pentru a-și susține soția i-a fost răsplătit din plin. A apucat să se pensioneze la 50 de ani și acum își petrece timpul construind un avion în pivnița casei lor de 7 000 de metri pătrați.

Copiii lui Debbie au primit un dar mult mai important decât taberele de vară. Ca adulți, și-au dat seama că Debbie le-a dăruit ceva mult mai important – permisiunea și încurajarea de a-și urma visurile.

Ce-ai putea realiza dacă ar fi să-ți urmezi inima, să practici această disciplină zilnic și să nu renunți niciodată?

SĂ NU RENUNȚI NICIODATĂ LA SPERANȚELE ȘI VISURILE TALE

Doar insistența și hotărârea sunt omnipotente. Sloganul „dă-i bătaie" a rezolvat și întotdeauna va rezolva problemele rasei umane.

CALVIN COOLIDGE
Al treizecilea președinte al SUA

Ia în considerare următoarele:

- Amiralul Robert Peary a încercat să ajungă la Polul Nord de șapte ori, înainte să reușească a opta oară.
- La primele sale 28 de încercări de a trimite rachete în spațiu, NASA a avut 20 de eșecuri.
- Oscar Hammerstein a avut cinci spectacole eșuate, ce au durat mai puțin de șase săptămâni cu totul, înainte de *Oklahoma!*, care a durat 269 de săptămâni și a adus un venit de 7 milioane de dolari.
- Oprah Winfrey a fost la început dată afară de la o televiziune, unde ocupa postul de reporter, pentru că „nu era potrivită pentru televiziune".
- Cariera lui Tawni O'Dell ca scriitoare este un testament al perseverenței sale. După 13 ani, scrisese 6 romane nepublicate și colecționase 300 de scrisori de respingere. În cele din urmă, primul său roman, *Back Roads* (*Drumuri lăturalnice*) a fost publicat după ce a fost selectat de Clubul de Carte al lui Oprah, iar noul roman a urcat pe poziția a doua în lista de bestselleruri *New York Times*, unde a rămas timp de 8 săptămâni.

SĂ NU RENUNȚI NICIODATĂ, NICIODATĂ, NICIODATĂ

În timpul Războiului din Vietnam, miliardarul texan în domeniul computerelor H. Ross Perot a decis să ofere un cadou de Crăciun fiecărui prizonier de război american din Vietnam. Conform lui David Frost, cel care spune povestea, Perot a împachetat mii de cadouri și

le-a pregătit pentru transport. A închiriat un avion Boeing 707 pentru a le livra în Hanoi, dar războiul era în toi și guvernul de la Hanoi a spus că refuză să coopereze. Nicio acțiune caritabilă nu era posibilă, au explicat oficialitățile, atât timp cât bombele americanilor distrugeau satele vietnameze. Perot s-a oferit să angajeze o firmă americană de construcții care să ajute la reconstruirea a ceea ce doborâseră americanii. Guvernul tot nu dorea să coopereze. Crăciunul se apropia și pachetele erau încă netrimise. Refuzând să renunțe, Perot în cele din urmă a luat avionul închiriat și a zburat la Moscova, unde ajutoarele lui au trimis pachetele, unul câte unul, prin poșta centrală de la Moscova. Au fost livrate intacte.[2] Poți vedea acum de ce acest om a avut marele succes pe care l-a avut? Pentru că pur și simplu a refuzat să renunțe vreodată.

REZISTĂ

Este întotdeauna prea curând să renunți!

NORMAN VINCENT PEALE
Autor inspirațional

În 1992, scenaristul Craig Borten a început să scrie scenariul filmului *Dallas Buyers Club*. După ce a realizat 10 scenarii diferite pentru film, după 1995 și-a petrecut aproape cinci ani încercând să-l vândă – dar nimeni nu era dispus să finanțeze producția filmului.

Conform interviului cu Matthew McConaughey, care a câștigat Premiul Oscar pentru cel mai bun actor în rolul pacientului bolnav de SIDA Ron Woodroof, filmul a fost refuzat de potențiali susținători de 87 de ori înainte ca McConaughey să fie cooptat într-un final, după 17 ani.

În 1996, scenariul a fost vândut, avându-l pe Dennis Hopper ca regizor și cu Woody Harrelson în rolul principal – dar compania care a cumpărat scenariul a dat faliment. În următorul an, Borten a făcut echipă cu scenarista Melisa Wallack pentru a reface scenariul și a-l vinde la Universal – de data aceasta, cu Marc Forster ca regizor și cu Brad Pitt în rolul principal – dar Forster și Pitt nu au făcut filmul niciodată.

Câțiva ani mai târziu, după ce în cele din urmă și-au asigurat finanțarea, regizorul Gary Gillespie și actorul Ryan Gosling au fost de

---

[2] Adaptare din *Book of Millionaire, Multimillionaire and Really Rich People* (*Cartea milionarilor, a multimilionarilor și a oamenilor cu adevărat bogați*) de David Frost (New York, Random House, 1984) - nota autorului.

acord să facă filmul – dar din nou finanțarea a căzut. Drept urmare, Universal a decis că scenariul „nu este gata” și l-a pus la sertar timp de alți nouă ani.

În cele din urmă, datorită unei clauze în contractul cu Sindicatul Scenariștilor, Borten și Wallack au reușit să-și recâștige drepturile asupra scenariului. Și în 2009, la aproape 20 de ani de când scenariul a fost conceput prima dată, Robbie Brenner – un producător care a fost implicat în proiect aproape de la început – l-a convins pe Matthew McConaughey să se implice.

Dar chiar și după ce McConaughey a pierdut 20 de kg pentru rolul său – și cu filmările programate să înceapă în doar 10 săptămâni – noii investitori s-au retras. Având actorii și echipa asigurate și gata să meargă mai departe, producătorii au forat în continuare și au realizat imposibilul: cu un buget de doar 5 milioane de dolari, au filmat tot cu o singură cameră și cu duble de 15 minute – în doar 25 de zile.

Dallas Buyers Club a fost lansat în 2013 bucurându-se de aprecierea unanimă a criticilor și a publicului, iar dedicarea tenace de a vedea acest film pe ecrane a fost răsplătită cu vârf și îndesat. Nu doar că a fost nominalizat la categoria *Cel mai bun film* la Premiile Oscar, ci Borten și Wallack au fost nominalizați și pentru pentru *Cel mai bun scenariu original* la Premiile Sindicatului american al scenariștilor în 2014 și la Oscaruri – și a continuat să adune numeroase premii pentru *Cel mai bun actor* pentru McConaughey și Cel mai bun actor în rol secundar pentru Jared Leto.

În februarie 2014, filmul strânsese deja peste 55 de milioane de dolari în întreaga lume.

EL NU VOIA SĂ RENUNȚE LA VISUL SĂU

De obicei, supraestimăm ce credem că putem obține într-un an și subestimăm ce putem obține într-un deceniu.

ANTHONY ROBBINS
Orator motivațional și autor al cărții *Awaken The Giant Within* (*Trezește uriașul din tine*)

Darrell Hammond și-a început cariera în actorie în anii ’70, în timp ce frecventa cursurile Universității din Florida. A fost un început nesigur și, din cauză că se bâlbâia (după ce fusese abuzat sever în copilărie de mama sa), nu a primit niciodată un rol. S-a ținut de asta

până când, în cele din urmă, un profesor de teatru a acceptat să-i dea o șansă – și, datorită succesului lui Darrel în acest rol și în câteva roluri ce au urmat, – l-a convins că trebuie să urmeze o carieră în actorie. După ce abia a absolvit cu o medie de 7.00, Darrell și-a urmat visul și s-a mutat la New York, dar în următorii ani a lucrat ca ospătar și uneori se îmbăta atât de tare, încât abia ajungea la audiții.

În cele din urmă, Darrell a renunțat la băutură și a început să studieze serios actoria la prestigiosul Studio Herbert Berghof, care se laudă cu actori ca Robert de Niro, Matthew Broderick, Billy Cristal, Claire Danes, Whoopi Goldberg, Al Pacino și Barbra Streisand. Asta l-a dus spre câteva roluri off-Broadway și în teatre regionale.

Când a împlinit 26 de ani, Darrell și-a încercat norocul cu comedia stand-up, s-a îndrăgostit de ea și și-a stabilit obiectivul de a fi membru în distribuția emisiunii *Saturday Night Live*. Dar asta nu s-a petrecut pur și simplu peste noapte. Nici pe de parte. După ce nu a avut niciun noroc în New York, s-a mutat înapoi în Florida și a asigurat vocea naratorului pentru diferite emisiuni timp de câțiva ani. Dar niciodată nu a renunțat la obiectivul său și s-a dedicat unui program de autoperfecționare care l-a ajutat să treacă prin acei ani. I-a venit ideea că ar putea să facă câte o îmbunătățire măruntă în abilitățile sale o dată pe săptămână, adică 52 de îmbunătățiri pe an.

S-a concentrat pe asta timp de 5 ani, apoi s-a mutat înapoi în New York, cu hotărârea de a deveni un comediant de stand-up plin de succes și de a atrage atenția producătorilor de la *Saturday Night Live*.

Să te apuci la peste treizeci de ani de comedie stand-up este târziu, și Darrell s-a gândit că e prea bătrân să reușească, dar a decis să încerce oricum pentru că nu dorea să renunțe la visul său. Obișnuia să pună poze cu Harriet Tubman, Martin Luther King Jr. și Mahatma Gandhi pe perete, pentru inspirație. Motivul? Erau oameni care probabil nu aveau nicio dovadă că puteau realiza ce doreau să realizeze, dar totuși au mers mai departe.

A continuat să țină spectacole în cluburile din jurul New Yorkului în următorii șapte ani, timp în care a avut două audiții eșuate pentru *Saturday Night Live*. Te-ai putea gândi că, după șapte ani, ar fi trebuit să renunțe. De fapt, majoritatea oamenilor ar fi făcut-o. Dar Darrell a insistat, și în cele din urmă, după șapte ani lungi, insistența i-a fost răsplătită. Într-o noapte, în timpul numărului său de la clubul Carolines, l-a imitat pentru un scurt moment pe președintele Bill Clinton. S-a întâmplat ca producătorul de la *Saturday Night Live* să fie în public, căutând pe cineva care să-l imite pe Bill Clinton în emisiune.

Drept urmare, Darrell a fost invitat la o audiție cu Lorne Michaels, creatorul *Saturday Night Live*. Darrell a spus că se pregătea pentru acel moment de 12 ani. Era pregătit și a obținut rolul, împlinindu-și în cele din urmă visul suprem.

Darrel și-a petrecut următorii 14 ani în emisiune, apărând în peste 200 de episoade și devenind faimos pentru imitațiile sale hilare ale unor personalități cum ar fi Bill Clinton, Al Gore, Dick Cheney și Donald Trump – precum și actori ca Sean Connery și Jack Nicholson. De când a părăsit emisiunea în 2009, la 53 de ani (cel mai în vârstă membru al echipei din istorie), avea să apară pe Broadway și în numeroase filme și emisiuni de televiziune, inclusiv în emisiunea sa specială de pe Comedy Central. Darrell a avut o carieră extraordinară pentru că la început a refuzat să renunțe.

CUM SĂ FACI FAȚĂ OBSTACOLELOR

Pentru fiecare eșec, există un curs al acțiunii alternativ. Trebuie doar să-l găsești. Când ajungi la un blocaj, fă un ocol.

MARY KAY ASH
Fondatoare a companiei Mary Kay Cosmetics

Ori de câte ori te confrunți cu un obstacol sau dai de un blocaj, ai nevoie să te oprești și să te gândești bine la trei modalități de a ocoli, de a depăși sau de a te confrunta cu blocajul. Pentru fiecare obstacol, vino cu trei strategii diferite de a face față acelui potențial obstacol. Există multe modalități prin care asta va funcționa, dar le vei găsi doar dacă îți vei petrece timpul căutându-le. Întotdeauna fii orientat spre soluții în gândirea ta. Perseverează până când vei găsi o modalitate care funcționează.

Dificultățile sunt oportunități spre lucruri mai bune, sunt borne kilometrice spre experiențe mai mărețe... Când o ușă se închide, alta se deschide întotdeauna; ca lege naturală, trebuie să se întâmple asta, trebuie să existe un echilibru.

BRIAN ADAMS
Autor al cărții *How to Succeed* (*Cum să reușești*)

PRINCIPIUL

23

EXERSEAZĂ REGULA CELOR 5

Succesul este suma micilor eforturi, repetate zi după zi.

ROBERT COLLIER

Autor de bestselleruri și editorul *The Secret of Ages* (*Secretul epocilor*)

Când Mark Victor Hansen și cu mine am publicat pentru prima dată *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), eram atât de nerăbdători și dedicați să transformăm cartea într-un bestseller, că am cerut călăuzire și sfaturi de la 15 autori de bestselleruri, de la John Gray (*Men are from Mars, Women from Venus – Bărbații sunt de pe Marte, femeile de pe Venus*), până la Ken Blanchard (*The One Minute Manager – Manager la minut*) și Scott Peck (*The Road Less Traveled – Drumul mai puțin umblat*[*]). Am primit o tonă de informații valoroase despre ce și cum să facem. Apoi i-am făcut amândoi o vizită lui Dan Poynter, un adevărat guru în marketing și editare, care ne-a oferit informații și mai importante. Apoi am cumpărat și am citit cartea lui John Kremer *1001 Ways to Market your Book* (*1001 moduri să-ți lansezi cartea pe piață*).

După toate astea, am fost copleșiți de posibilități. Ca să spunem adevărul, am devenit puțin nebuni. Nu știam de unde să începem, plus că amândoi aveam de administrat afacerile noastre cu discursuri și seminare.

CINCI LUCRURI PRECISE CARE TE ÎNDREAPTĂ SPRE SCOPUL TĂU

Am căutat sfatul lui Ron Scolastico, un minunat învățător, care ne-a spus: „Dacă te duci în fiecare zi la un copac măreț și îl lovești de cinci ori cu un topor ascuțit, în cele din urmă, oricât de mare ar fi co-

* Carte apărută în limba română cu titlul *Drumul către tine însuți și mai departe*, Editura Curtea Veche, București, 2008 (n. red.).

pacul, va trebui să cadă.” Cât de simplu și adevărat! Din asta am dezvoltat Regula celor 5. Asta pur și simplu înseamnă că, în fiecare zi, facem cinci lucruri precise care ne vor îndrepta spre finalizarea obiectivului nostru.

Obiectivul de a vedea cartea *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) pe primul loc în topul bestsellerurilor din *New York Times* a însemnat să dăm cinci interviuri la radio, să trimitem cinci exemplare pentru editorii noștri, care s-ar putea să recenzeze cartea, să sunăm la cinci companii de networking și să-i rugăm să cumpere cartea ca instrument motivațional pentru oamenii lor de vânzări sau să ținem un seminar pentru cel puțin cinci oameni și să vindem cartea după aceea, în spatele sălii. În unele zile, pur și simplu trimiteam cinci exemplare personalităților care figurau în Agenda celebrităților – personalități ca Harrison Ford, Barbra Streisand, Paul McCartney și Steven Spielberg.

Sunam oamenii care puteau să recenzeze cartea, făceam comunicate de presă, sunam la emisiuni de televiziune (unele și la 3 dimineața), dădeam exemplare gratuite la prelegerile noastre, le trimiteam preoților ca sursă pentru predicile lor, țineam prelegeri gratuite despre *Chicken Soup for the Soul* în biserici, organizam sesiuni de autografe la orice librărie care ne primea, am rugat firmele să cumpere cartea în cantități mari pentru angajații lor, am dus cărțile la magazinele de pe lângă bazele militare, i-am rugat pe colegii noștri oratori să vândă cartea la discursurile lor, am rugat companiile organizatoare de seminare să le includă în cataloagele lor, am cumpărat o Carte a cataloagelor și am cerut tuturor companiilor de profil adecvate să includă cartea în catalogul lor, am vizitat magazinele pentru cadouri și papetăriile, și i-am rugat pe cei de acolo să aducă și cartea noastră – am luat la rând chiar și benzinăriile, brutăriile și restaurantele, ca să vândă cartea. A fost mult efort – cel puțin cinci lucruri pe zi, în fiecare zi, zi de zi – timp de doi ani.

UITE CE POATE FACE UN EFORT SUSȚINUT

A meritat? Da! Cartea s-a vândut în cele din urmă în peste 10 milioane de exemplare, în 43 de limbi.

S-a întâmplat peste noapte? Nu! Nu am ajuns pe lista de bestselleruri decât peste un an după ce a apărut cartea – un an! Dar a fost efortul susținut al Regulii celor 5, timp de peste doi ani, care ne-a dus

spre succes – o acțiune pe rând, o carte pe rând, un cititor pe rând. Dar încet, de-a lungul timpului, fiecare cititor a spus altuia și, în cele din urmă, câte puțin, din gură-n gură, s-a dus vestea și cartea a devenit un succes enorm – ceea ce revista *Time* a numit „fenomenul editorial al deceniului". A fost mai puțin un fenomen editorial, cât un fenomen al efortului insistent – mii de activități individuale, care s-au adunat într-un succes enorm.

În *Chicken Soup for the Gardener's Soul* (*Supă de pui pentru sufletul grădinarului*), Jaroldeen Edwards descrie ziua în care fiica ei Carolyn a dus-o la Lacul Arrowhead pentru a vedea o minune a naturii – câmpuri și câmpuri de narcise, care se întindeau cât vedeai cu ochii. Din vârful muntelui, coborând pe coastă, pe hectare întregi de pășuni vălurite și văi, printre copaci și tufe, acoperind pământul, sunt râuri de narcise în plină floare – pur și simplu un covor în toate nuanțele de galben, de la cel mai palid sidefiu, până la galbenul cel mai aprins și roz-portocaliu. De parcă s-ar fi plantat peste un milion de bulbi de narcise în acest minunat peisaj natural. Îți taie respirația.

În timp ce se plimbau în inima acestui loc magic, au dat în cele din urmă peste un indicator care spunea: „Răspunsuri la întrebările pe care știu că ți le pui." Primul răspuns era: „O femeie – două mâini, două picioare și foarte puțină minte." Al doilea: „Una câte una." Al treilea: „A început în 1958."

O femeie a schimbat pentru totdeauna lumea într-un interval de 40 de ani, plantând câte un bulb o dată. Ce-ai putea să realizezi dacă ai face câte puțin – cinci lucruri – în fiecare zi, timp de 40 de ani, pentru realizarea obiectivului tău? Dacă ai scrie 5 pagini pe zi, asta ar însemna 73 000 de pagini de text – echivalentul a 243 de cărți de 300 de pagini fiecare. Dacă ai economisi 5 dolari pe zi, ar însemna 73 000 de dolari, suficient pentru patru excursii în jurul lumii! Dacă ai investi 5 dolari pe zi, cu dobândă compusă de doar 6% pe an, la capătul celor 40 de ani, ai strânge o mică avere de aproximativ 305 000 dolari.

Regula celor 5. Un mic principiu destul de puternic, nu-i așa că ești de acord?

PRINCIPIUL

24

ÎNTRECE-ȚI AȘTEPTĂRILE

Oamenii nu se înghesuie niciodată să facă eforturi suplimentare.

WAYNE DYER

Coautor al cărții *How to Get What You Really, Really, Really, Really Want* (*Cum să obții ceea ce vrei cu-adevărat, cu-adevărat, cu-adevărat, cu-adevărat*)

Ești unul dintre cei pentru care a devenit un obicei să facă eforturi suplimentare și realizează tot timpul mai mult decât a promis? Este un lucru rar în ziua de astăzi, dar a devenit caracteristica învingătorilor de clasă, care știu că depășirea așteptărilor îi ajută să iasă în evidență față de restul lumii. Aproape prin puterea obișnuinței, oamenii de succes pur și simplu fac mai mult. Drept urmare, ei au parte nu doar de o răsplată financiară mai mare pentru eforturile suplimentare, ci și de o transformare personală, devenind mai încrezători în ei înșiși, mai independenți și cu influență mai mare față de cei din jurul lor.

DEPUNE ACEL EFORT SUPLIMENTAR

Dillanos Coffee Roasters, care își are bazele în Seattle, prăjește boabe de cafea și distribuie cafea în aproape toate cele 50 de state din SUA. Declarația misiunii lui Dillanos este: „Ajută oamenii, fă-ți prieteni, distrează-te”. Compania are șase valori principale ce le călăuzește toate activitățile. Sunt atât de dedicați acestor valori, încât toți cei 28 de angajați le citesc de pe listă la unison, la sfârșitul fiecărei ședințe de personal. Numărul doi de pe listă este: „Furnizează servicii depunând «un efort suplimentar», întotdeauna oferind clientului mai mult decât se așteaptă. Asta înseamnă că ei își tratează fiecare client așa cum și-ar trata cel mai bun prieten – cineva pentru care ai depune un efort suplimentar.

În 1997, unul dintre acești „prieteni”, Marty Cox, care deținea patru cafenele It’s A Grind Coffee Houses în Long Beach, California, era

doar „un client de talie medie”, dar Marty avea planuri mari de viitor. Fondatorul Dillanos și directorul executiv David Morris au dorit să-și ajute acest „prieten” să-și îndeplinească marele vis. În acea perioadă, Dillanos transporta boabele de cafea prin serviciul de curierat UPS. Dar în 1997, UPS a intrat în grevă, amenințând existența afacerii lui Marty. În ce mod putea Marty să-și transporte boabele de cafea – sufletul afacerii sale – de la Seattle la Long Beach?

Dillanos a luat în calcul opțiunea de a folosi poșta, dar compania a auzit prin mijloace neoficiale că oficiile poștale și FedEx erau supraîncărcate din cauza grevei de la UPS, și nu dorea să riște ca boabele să ajungă târziu. Așa că Morris a închiriat o rulotă și a transportat cele 400 de kilograme de cafea la locația lui Marty, timp de două săptămâni la rând. David făcea drumul de 17 ore de la Seattle la Long Beach, îi livra cafeaua lui Marty o dată pe săptămână, se întorcea, mai lua cafea, revenea săptămâna următoare și o livra din nou. Acest gen de dedicare, în sensul de a depune efortul suplimentar – în acest caz o călătorie de 3 733 kilometri* – l-a transformat pe Marty într-un client loial pe termen lung. Și ce a însemnat asta pentru Dillanos? În doar 6 ani, cele patru magazine ale lui Marty s-au transformat într-o franciză de 150 de magazine cu operațiuni de distribuție cu amănuntul în nouă state. Marty este acum cel mai mare client al lui Dillanos. Să faci un efort suplimentar dă roade!

Datorită faptului că a depus efortul suplimentar pentru clienții săi, Dillanos a evoluat de la un aparat pentru prăjit 10 kilograme de cafea, amplasat într-o încăpere de 1 600 de metri pătrați, cu o capacitate de prăjire de 100 de kilograme de boabe de cafea pe lună în 1992, la o clădire de 45 000 de metri pătrați și 68 de angajați, ce livrează peste 2 000 de tone de boabe de cafea pe an, cu vânzări anuale de peste 10 milioane de dolari și cu o rată a creșterii prognozată să se dubleze la fiecare 3 ani.

Iar în anul 2011, Dillanos a fost numit Macro Prăjitorul Anului de revista *Roast Magazine.*

DE CE SĂ DEPUI UN EFORT SUPLIMENTAR?

Dacă ești dispus să faci mai mult decât lucrul pentru care ești plătit, în cele din urmă vei fi plătit să faci mai mult decât faci.

SURSĂ ANONIMĂ

---

* În original, *go the extra mile* (literal, *a parcurge o milă suplimentară*) – expresie ce înseamnă „a face un efort suplimentar“ (n. red.).

Deci care e răsplata pentru tine? Când dai mai mult decât se așteaptă de la tine, este mult mai probabil să primești promovări, măriri de salariu, bonusuri și beneficii suplimentare. Nu te vei mai îngrijora în legătură cu siguranța slujbei tale. Întotdeauna vei fi primul angajat și ultimul dat afară. Afacerea ta va face mai mulți bani și vei atrage clienți fideli pe viață. Vei descoperi și că te vei simți mai mulțumit la sfârșitul fiecărei zile.

Dar acum trebuie să începi, astfel încât recompensele să înceapă să apară.

OFERĂ MULT MAI MULT DECÂT SE AȘTEAPTĂ DE LA TINE

Dacă vrei cu adevărat să excelezi în ceea ce faci – să ai cu adevărat un succes răsunător în afaceri, la școală, în viață – fă mai mult decât este necesar, întotdeauna oferă mai mult, ceva ce nu este așteptat. O afacere în care se depune un efort suplimentar câștigă respectul, loialitatea și recomandările clienților săi.

Dacă ești concentrat doar asupra nevoilor tale, ai putea crede că faptul de a oferi mai mult decât este nevoie nu este corect. De ce să faci eforturi suplimentare fără compensație sau recunoaștere? Trebuie să ai încredere că, în cele din urmă, vei fi recunoscut și vei primi compensația și recunoașterea pe care le meriți. În cele din urmă, așa cum spune vechea zicală, frișca se ridică întotdeauna deasupra. Așa se va întâmpla și cu tine și compania ta. Vei câștiga o reputație impecabilă, iar acesta este unul dintre bunurile tale cele mai de preț.

Iată mai multe exemple despre cum poți oferi mai mult decât se așteaptă de la tine:

- un client te plătește pentru un tablou în ulei și tu i-l înrămezi fără niciun cost suplimentar
- vinzi cuiva o mașină și, înainte de livrare, o verifici în cel mai mic detaliu și umpli rezervorul cu benzină
- vinzi cuiva o casă, iar când persoana respectivă se mută, descoperă o sticlă de șampanie și un voucher cadou în valoare de 100 de dolari la un restaurant gourmet din zonă
- ca angajat, nu doar că faci toată munca, dar muncești și în ziua liberă, când ceilalți sună să spună că sunt bolnavi, preiei noi responsabilități fără să ceri mai mulți bani, te oferi să instruiești un nou angajat, anticipezi problemele înainte să se

producă și le previi, vezi ceva ce trebuie făcut și acționezi fără să fii rugat, și te uiți mereu să vezi dacă mai e ceva de făcut, ca să îți aduci contribuția și să fii de folos. În loc să te concentrezi pe cum să primești mai mult, te concentrezi pe cum să oferi mai mult.

Ce poți face ca să depui efortul suplimentar și să oferi mai multă valoare șefului tău, mai multe servicii clienților și cumpărătorilor, sau mai multă valoare studenților? O modalitate este de a surprinde oamenii cu mai mult decât se așteaptă.

Cunosc un vânzător de mașini în Los Angeles, care oferă gratuit o spălare a mașinii pentru toți clienții săi, în fiecare sâmbătă la reprezentanța lui. Nimeni nu se așteaptă, și toată lumea adoră asta. Îi aduce multe recomandări pentru afacerea sa pentru că toată lumea vorbește tot timpul despre cât de mulțumită este de serviciile sale.

HOTELURILE FOUR SEASONS ÎNTODEAUNA DEPUN UN EFORT SUPLIMENTAR

Numele *Four Seasons* este sinonim cu serviciile care te dau pe spate. Lanțul hotelier întotdeauna depune un efort suplimentar. Dacă ceri personalului hotelier indicații cum să ajungi undeva, niciodată nu îți vor spune pur și simplu cum să ajungi – ci te vor duce acolo. Întotdeauna tratează pe toată lumea ca și cum ar fi din familia regală.

Dan Sullivan ne spune povestea bărbatului care și-a dus fiica la San Francisco pentru weekend, dar și-a dat seama că nu știe cum să-i împletească părul așa cum o făcea mama sa. Când a sunat la *Four Seasons* să întrebe dacă putea să-l ajute cineva dintre angajați, i s-a spus că exista o femeie din personal angajată special pentru așa ceva. Era vorba despre o nevoie a oaspeților pe care conducerea o anticipase, și hotelul se ocupase deja de asta. Asta înseamnă să depui un efort suplimentar.

Un alt lanț hotelier care iese în evidență prin serviciile extraordinare este Ritz-Carlton. Când am ajuns în camera mea în timpul ultimei șederi la Ritz-Carlton din Chicago, pe birou era un termos cu supă fierbinte de pui cu tăiețel. Avea un bilețel cu următorul mesaj: „Supă de pui pentru trupul lui Jack Canfield”. Era însoțit de o felicitare de la director, în care se spunea cât de mult le-au plăcut lui și personalului cărțile din seria *Chicken Soup*.

NORDSTROM DEPUNE EFORTUL SUPLIMENTAR

Nordstrom este un lanț de magazine cu amănuntul, care este cunoscut pentru că depune efortul suplimentar. Personalul de la Nordstrom a furnizat întotdeauna servicii extraordinare. Oamenii de vânzări de la Nordstrom au dobândit chiar reputația că lasă în drum spre casă coletele pentru clienți.

Nordstrom are și o politică prin care poți returna orice și oricând. Se face abuz de această politică? Bineînțeles! Dar ca urmare a acestei politici, Nordstrom are o reputație extraordinară pentru calitatea serviciilor pentru clienți. Este parte din imaginea atent creată a companiei. Drept urmare, Nordstrom este foarte profitabilă.

Ia-ți angajamentul să fii de talie mondială precum Four Seasons, Ritz-Carlton și Nordstrom, depunând efortul suplimentar și depășind așteptările – începând de astăzi.

PARTEA A DOUA

TRANSFORMĂ-TE PENTRU SUCCES

Cea mai mare revoluție a generației noastre este descoperirea că ființele umane, schimbându-și atitudinile mentale interioare, pot schimba aspectele exterioare ale vieții lor.

WILLIAM JAMES
Psiholog la Harvard

PRINCIPIUL

25

IEȘI DIN CLUBUL CELOR CARE SPUN „NU-I AȘA CĂ E ORIBIL”... ȘI ÎNCONJOARĂ-TE CU OAMENI DE SUCCES

Ești media celor cinci oameni cu care îți petreci majoritatea timpului.

JIM ROHN
Milionar pe cont propriu și autor de succes

Când Tim Ferris, autorul cărții bestseller *The 4-Hour Work Week* (*Săptămâna de lucru de 4 ore*), avea 12 ani, un apelant anonim i-a lăsat, pe robotul telefonic, un mesaj cu citatul de mai sus al lui Jim Rohn. Mesajul i-a schimbat viața pentru totdeauna. Zile la rând, nu a putut să-și scoată ideea din cap. La doar 12 ani, Tim a recunoscut că acei copii cu care ieșea nu erau cei care își dorea să-i influențeze viitorul. Așa că s-a dus la mama și la tatăl lui și i-a rugat să-l trimită la o școală privată. Patru ani la Școala St. Paul l-au înscris pe calea care l-a făcut să își petreacă primul an de liceu peste hotare, în Japonia, studiind judo și meditație zen; să studieze 4 ani la Universitatea Princeton, unde a devenit luptător de wrestling, participant la Jocurile Panamericane; să participe la un campionat național de kickboxing și, în cele din urmă, să pună bazele propriei companii la vârsta de 23 de ani. Tim știa ceea ce intuiește fiecare părinte – că devenim ca oamenii cu care ne petrecem timpul.

Altfel de ce le-ar spune părinții tot timpul copiilor lor că nu vor ca ei să iasă cu „acei copii”? Este pentru că noi știm că, de fapt, copiii (și adulții!) devin ca oamenii cu care își petrec timpul. De aceea este atât de important să ne petrecem timpul cu oamenii cu care dorim să semănăm. Dacă vrei să ai mai mult succes, trebuie să începi să îți petreci timpul cu mai mulți oameni de succes.

Sunt multe locuri în care poți găsi oameni de succes. Intră într-o asociație profesională. Participă la conferințe din domeniul tău profesional. Intră în Camera de Comerț. Intră într-un club de country. Intră în Organizația pentru Președinți Tineri sau în Organizația

Antreprenorilor Tineri. Oferă-te voluntar pentru poziții de lider. Intră în grupuri civice precum Kiwanis, Optimists International și Rotary International. Oferă-te voluntar să servești împreună cu alți lideri comunitatea din biserica, templul sau moscheea unde mergi de obicei. Participă la prelegeri, simpozioane, cursuri, seminare, practică în spitale, tabere și retrageri, unde predau cei care deja au realizat ceea ce tu vrei să realizezi. Zboară la clasa I sau la clasa business ori de câte ori poți.

DEVII CA OAMENII CU CARE PETRECI CEL MAI MULT TIMP

Plătește orice preț pentru a rămâne în prezența oamenilor extraordinari.

MIKE MURDOCK

Autor al cărții *The Leadership Secrets of Jesus* (*Secretele de leadership ale lui Iisus*)

John Assaraf este un antreprenor de succes care, aparent, le-a reușit pe toate – inclusiv să călătorească în jurul lumii timp de un an, când avea douăzeci și ceva de ani, să dețină și să administreze o companie în regim de franciză al cărei venit anual pe proprietățile imobiliare a depășit 3 miliarde de dolari, și să ajute la construirea aplicației revoluționare pe Internet pentru tururi virtuale Bamboo.com (acum IPIX), care de la o echipă de 6 oameni a ajuns la o echipă de 1500 de oameni în doar un an, făcând milioane de pe urma vânzărilor lunare și încheind cu succes o ofertă publică inițială la NASDAQ după doar 9 luni.

John a fost un copil al străzii, care s-a amestecat în lumea drogurilor și a bandelor. Când a pus mâna pe o slujbă la o sală de sport aparținând centrului comunitar evreiesc, situat peste drum de apartamentul său din Montreal, viața i s-a schimbat datorită puternicului principiu că devii ca oamenii cu care-ți petreci majoritatea timpului. Pe lângă faptul că făcea 1,65 de dolari pe oră, avea acces la clubul de sănătate al bărbaților. John își amintește că și-a primit educația timpurie în afaceri în sauna bărbaților. În fiecare seară după slujbă, de la 9:15 la 10:00, îl găseai în sala fierbinte și plină de aburi ascultându-i pe oamenii de afaceri de succes istorisindu-și poveștile despre succese și eșecuri.

Mulți dintre acei oameni de succes erau imigranți care au venit în Canada să-și încerce norocul, și John era fascinat atât de eșecurile, cât și de succesele lor. Poveștile despre ce nu a mers în afacerile lor, în familie și sănătate i-au dat inspirație, pentru că familia lui se confrun-

ta cu niște dificultăți și provocări uriașe, și John a învățat că este normal să ai parte de provocări – că și alte familii treceau prin crize similare și tot reușeau să ajungă în vârf.

Acești oameni de succes l-au învățat pe John să nu renunțe niciodată la visul său. „Indiferent de eșecuri”, i-au spus ei, „încearcă întotdeauna o altă cale, încearcă să te ridici deasupra problemei, să o depășești, să o ocolești sau să te confrunți cu ea, dar să nu renunți niciodată. Există întotdeauna o cale.”

John a mai învățat de la acești oameni de succes că nu contează deloc unde te-ai născut, rasa ori culoarea pielii, cât de bătrân ești sau dacă vii dintr-o familie bogată sau săracă. Mulți dintre bărbații din acea saună vorbeau o engleză stricată, unii erau burlaci și alții divorțați, unii aveau căsnicii fericite și alții nu, unii erau sănătoși, alții aveau o sănătate foarte șubredă, unii aveau diplome de facultate, alții nu. Unii nu fuseseră nici măcar la liceu. Pentru prima dată, John și-a dat seama că succesul nu este rezervat doar celor care s-au născut în familii înstărite, lipsite de provocări, și care primiseră pe tavă fiecare avantaj. Și-a dat seama că, indiferent de condițiile din viața ta, poți să-ți construiești o viață de succes. S-a aflat în prezența bărbaților din toate păturile sociale care au reușit și care îi împărtășeau gratuit înțelepciunea și experiența lor.

În fiecare seară, John participa la propria lui școală de afaceri – într-o saună dintr-un centru comunitar evreiesc. Și tu trebuie să te înconjori de oameni care au reușit, trebuie să te înconjori de oameni care au o atitudine pozitivă, o abordare a vieții orientată spre soluții – oameni care știu că pot să realizezi orice își pun în minte.

Încrederea este contagioasă. La fel este și lipsa ei.

VINCE LOMBARDI

Antrenorul principal al Green Bay Packers care și-a condus echipa spre 6 titluri în divizie, cinci campionate NFL și două cupe Super Bowl

IEȘI DIN CLUBUL „NU-I AȘA CĂ E ORIBIL”

Există două tipuri de oameni – ancorele și motoarele. Vrei să scapi de ancore și să mergi cu motoarele pentru că motoarele merg întotdeauna undeva și se și distrează. Ancorele doar te vor trage la fund.

WYLAND

Artist cunoscut în toată lumea pentru peisajele sale marine

În primul meu an ca profesor de istorie la un liceu din Chicago, am renunțat foarte repede să mă mai duc în cancelarie, pe care curând am poreclit-o Clubul „Nu-i așa că e oribil". Mai rău decât fumul de țigară care plutea constant în încăpere era norul de emoție negativă. „Îți vine să crezi ce vor să facem acum?" „Iar îl am pe puștiul Simmons anul ăsta la matematică. Este o teroare." „Nu ai cum să-i înveți ceva pe copiii ăștia. Sunt scăpați complet de sub control."

Era un flux constant de judecăți negative, critică, învinuire și văicăreală. NU cu mult timp după aceea, am descoperit un grup de profesori dedicați, care își petreceau timpul în bibliotecă și mâncau împreună la două mese, în sala de mese a profesorilor. Erau pozitivi și credeau că pot să depășească și să facă față oricărei probleme cu care se confruntau. Am implementat fiecare nouă idee pe care mi-o împărtășeau, precum și alte câteva pe care le-am învățat din cursurile de weekend de la Universitatea din Chicago. Drept urmare, am fost selectat de elevi profesorul anului încă din primul meu an de predat.

FII SELECTIV

Pur și simplu nu stau în preajma celor cu care nu doresc să fiu. Punct. Pentru mine, asta a fost o binecuvântare și pot rămâne pozitiv. Stau pe lângă oameni care sunt fericiți, care cresc, care doresc să învețe, care nu se feresc să spună îmi cer scuze sau mulțumesc (...) și care se distrează.

JOHN ASSARAF
Autorul cărții *The Street Kid's Guide to Having it All*
(*Ghidul băiatului de cartier pentru a avea totul*)

Aș vrea să faci un exercițiu valoros pe care mentorul meu W. Clement Stone l-a făcut cu mine. Fă o listă cu toți cei cu care îți petreci timpul în mod regulat – membri ai familiei, colegi de serviciu, vecini, prieteni, oameni din organizația ta civică, membri ai grupului tău religios și așa mai departe.

După ce ți-ai completat lista, mergi înapoi și pune semnul minus (–) în dreptul acelor oameni care sunt negativi și toxici, și semnul plus (+) în dreptul oamenilor care sunt pozitivi și de la care ai ce învăța. Pe măsură ce iei câte o decizie pentru fiecare persoană, poți vedea cum se formează un anumit tipar. Poate că întregul tău loc de

muncă este plin de personalități toxice. Sau poate că prietenii tăi sunt cei care resping tot ce faci tu. Sau poate că membrii familiei tale sunt cei care te reduc la tăcere și îți subminează stima și încrederea în sine.

Vreau să faci același lucru pe care domnul Stone mi l-a spus și mie. Nu mai petrece timpul cu acei oameni care au semnul de minus în dreptul numelui lor. Dacă asta e imposibil (și ține minte, nimic nu este imposibil; este întotdeauna o alegere), atunci scade la modul sever cantitatea de timp pe care o petreci cu ei. Trebuie să te eliberezi de influența negativă a altora.

Sunt oameni în viața ta care se plâng întotdeauna și îi învinuiesc pe alții pentru circumstanțele lor? Sunt oameni care întotdeauna îi judecă pe alții, răspândesc zvonuri negative și vorbesc despre cât de rea este situația? Nu mai petrece timpul nici cu ei.

Sunt oameni în viața ta care, doar prin simplul fapt că te sună la telefon, pot să aducă tensiune, stres și dezordine în viața ta? Sunt ei hoții de visuri care îți spun că visurile tale sunt imposibile și încearcă să te convingă să renunți să mai crezi și să-ți urmezi obiectivele? Ai prieteni care încearcă constant să te coboare la nivelul lor? Dacă e așa, atunci este timpul să-ți faci noi prieteni!

EVITĂ OAMENII TOXICI

Înconjoară-te doar de oameni care te vor ridica tot mai mult.

OPRAH WINFREY

Moderatoare de emisiuni miliardară, actriță și fondatoare a postului de televiziune OWN Network

Până nu vei ajunge în punctul acela de dezvoltare personală în care nu vei mai permite oamenilor să te afecteze cu negativitatea lor, trebuie să eviți cu orice preț oamenii toxici. Ți-e mai bine dacă petreci timpul singur decât dacă îl petreci cu oameni care te vor ține în loc cu mentalitatea lor de victimă și cu standardele lor mediocre.

Fă un efort conștient de a te înconjura cu oameni pozitivi, de la care ai ce învăța și care te ridică – oameni care cred în tine, te încurajează să îți urmezi visurile și îți aplaudă victoriile. Înconjoară-te cu posibili gânditori, idealiști și vizionari.

ÎNCONJOARĂ-TE CU OAMENI DE SUCCES

Unul dintre clienții care m-a angajat să predau aceste principii ale succesului pentru agenții săi de vânzări este unul dintre principalii producători de lentile de contact. În timp ce mă integram printre agenții de vânzări înainte de eveniment, am întrebat fiecare persoană pe care am întâlnit-o dacă știa care sunt cei mai buni cinci agenți de vânzări din companie. Majoritatea au răspuns că „da" și imediat mi-au înșirat rapid numele lor. În acea seară am rugat cele 300 de persoane din public să ridice mâna, dacă știau numele celor mai buni cinci agenți de vânzări. Aproape toată lumea a ridicat o mână. Apoi i-am rugat să ridice din nou mâna dacă i-au abordat vreodată pe vreunul dintre cei cinci oameni și i-au rugat să le împărtășească secretele succesului lor. Nicio mână nu s-a ridicat.

Gândește-te! Toată lumea știa care sunt cei mai eficienți oameni din companie, dar din cauza unei temeri nefondate de respingere, nimeni nu le-a cerut vreodată acestor lideri în vânzări să le împărtășească secretele.

Dacă intenționezi să ai succes, trebuie să începi să stai pe lângă oameni de succes. Trebuie să le ceri să-ți împărtășească strategiile lor de succes. Apoi încearcă-le și tu și vezi dacă ți se potrivesc. Experimentează ceea ce fac ei, citește ce citesc ei, gândește cum gândesc ei și așa mai departe. Dacă aceste noi modalități de gândire și comportament funcționează pentru tine, adoptă-le. Dacă nu, renunță la ele și continuă să cauți și să experimentezi.

PRINCIPIUL

26

RECUNOAȘTE-ȚI TRECUTUL POZITIV

Mă uit în urmă la viața mea ca la o zi de lucru reușită; ea s-a încheiat și sunt mulțumită de ea.

BUNICA MOSES

Artistă populară americană, care a trăit 101 ani

Majoritatea oamenilor din cultura noastră își amintesc mai degrabă eșecurile decât succesele. Unul dintre motive este abordarea „lasă-l în pace/lovește-l” în creșterea copiilor, în predatul la școală și management, care este atât de prevalentă în cultura noastră. Când erai doar un copil, părinții te lăsau în pace când te jucai și erai cooperant, și apoi te loveau dacă făceai prea mult zgomot, erai o pacoste sau intrai în belele. Probabil primeai felicitări de complezență cum ar fi „bună treabă” atunci când luai 10, dar primeai o predică enormă dacă luai 8 sau 6 sau, Doamne ferește, un 5. În școală, majoritatea profesorilor marcau răspunsurile pe care le greșeai cu un X în loc să le marcheze pe cele pe care le-ai nimerit corect cu un cerc sau cu o stea. La sport, se țipa la tine când scăpai mingea de fotbal sau de baseball. Întotdeauna exista mai multă intensitate emoțională în jurul erorilor, greșelilor și eșecurilor decât în jurul succeselor.

Deoarece creierul își amintește mai ușor evenimente care sunt însoțite de emoții puternice, majoritatea oamenilor subestimează și subapreciază numărul succeselor pe care le-au avut, în comparație cu numărul eșecurilor avute. Una dintre modalitățile de a contracara acest fenomen este să te concentrezi în mod conștient pe succese și să le celebrezi.

Unul dintre exercițiile pe care le fac la seminarele mele din corporații este să pun fiecare participant să-și împărtășească un succes pe care l-a avut în săptămâna precedentă. Este întotdeauna uimitor să vezi cât de dificil este pentru majoritatea oamenilor. Mulți oameni nu cred că au avut vreun succes. Poți să-ți spună cu ușurință 10 modalități prin care au dat-o-n bară în ultimele 7 zile, dar le este mult mai greu să îți spună 10 victorii pe care le-au avut.

Adevărul trist este că avem cu toții mai multe victorii decât eșecuri – doar că ne-am ridicat standardele prea mult pentru ceea ce numim succes. Un participant la Programul GOALS (Gaining Opportunities and Life Skills – Câștigă oportunități și aptitudini pentru viață), pe care l-am dezvoltat pentru a ajuta oamenii cu ajutor social din California să devină independenți[1], chiar a declarat că nu a avut *niciun* succes. Când m-am interesat despre accentul său, ne-a spus că a plecat din Iran când șahul a fost răsturnat, în 1979. S-a mutat cu toată familia în Germania, unde a învățat germana și a devenit mecanic auto. Mai recent, a imigrat cu toată familia în Statele Unite, a învățat engleza, și acum era într-un program în care învăța să fie sudor – dar el nu credea că a avut vreun succes!

Când grupul l-a întrebat ce credea că înseamnă succesul, a răspuns că înseamnă să deții o casă în Beverly Hills și să conduci un Cadillac. În mintea lui, orice era mai puțin de atât nu era o realizare. Încet, cu puțin antrenament, a început să vadă că avea numeroase experiențe ale succesului în fiecare săptămână. Lucrurile simple cum ar fi să ajungă la timp la slujbă, să intre în programul GOALS, să învețe engleza, să-și întrețină familia și să-i cumpere fiicei lui prima bicicletă erau toate succese.

TEORIA JETONULUI DE POKER AL STIMEI DE SINE ȘI AL SUCCESULUI

Deci de ce insist atât de mult pe recunoașterea succeselor tale din trecut? Motivul pentru care acest lucru este atât de important se datorează impactului asupra stimei tale de sine. Imaginează-ți pentru o clipă că stima ta de sine este ca un teanc de jetoane de poker. Apoi imaginează-ți că tu și cu mine jucăm un joc de poker și că tu ai 10 jetoane, iar eu 200. Cine crezi că va juca mai prudent în acest joc de poker? Da, tu o vei face. Dacă vei pierde 2 pariuri cu 5 jetoane, ieși din joc. Eu pot pierde 5 jetoane de 40 de ori înainte să ies din joc, așa că îmi voi asuma mai multe riscuri pentru că îmi permit aceste pierderi. Nivelul stimei tale de sine funcționează în același fel. Cu cât ai mai multă stimă de sine, cu atât ești dispus să-ți asumi mai multe riscuri.

[1] Până acum, 810 000 de oameni au absolvit Programul GOALS pe care l-am dezvoltat pentru statul California, pentru a-i ajuta pe oamenii cu ajutor social să devină independenți. Pentru mai multe informații vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

Cercetările ne-au arătat din nou și din nou că, cu cât îți recunoști mai mult succesele din trecut, cu atât devii mai încrezător să îți asumi și să îndeplinești cu succes altele noi. Știi că și atunci când eșuezi, asta nu te va distruge, pentru că stima ta de sine este mare. Și cu cât riști mai mult, cu atât câștigi mai mult în viață. Cu cât tragi mai mult la poartă, cu atât ai mai multe șanse să înscrii.

Faptul de a ști că ai avut succese în trecut îți va da încrederea în tine că poți să ai mai multe succese în viitor. Așa că hai să ne uitam la modalități simple, dar puternice, de a construi și de a menține niveluri înalte de încredere în sine și stimă de sine.

ÎNCEPE CU NOUĂ SUCCESE MAJORE

Iată o modalitate simplă de a începe inventarul succeselor tale majore (poți să îl iei și pe partenerul tău sau familia ta să facă acest exercițiu). Începe prin a-ți împărți viața în trei perioade egale de timp – de exemplu, dacă ai 45 de ani, cele trei perioade de timp ale tale ar fi de la naștere la vârsta de 15 ani, de la 16 la 30 și de la 31 la 45 de ani. Apoi fă o listă cu trei succese pe care le-ai avut pentru fiecare perioadă. Pentru a te ajuta să începi, mai jos am făcut o listă cu propriile mele succese:

Prima perioadă: naștere – 23 de ani

1. Ales lider de patrulă la cercetași
2. Am prins o pasă de touchdown, în urma căreia am câștigat campionatul orașului cu echipa
3. Absolvent al Universității Harvard

A doua perioadă: 24 – 47 ani

1. Masteratul în educație la Universitatea din Massachusetts
2. Prima carte publicată
3. Am fondat Centrul New England pentru Dezvoltare personală și organizațională

Ultima perioadă: 47 – 70 ani

1. Am fondat Grupul Canfield Training
2. *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) a ajuns pe primul loc în topul de bestselleruri *New York Times*
3. Am atins obiectivul de a ține discursuri profesionale în toate cele 50 de state

POȚI FACE O LISTĂ CU 100 DE SUCCESE?

Pentru a te convinge cu adevărat că ești o persoană de succes care poate continua să realizeze lucruri mărețe, următorul pas al acestui exercițiu este să faci o listă cu 100 de succese pe care le-ai avut în viața ta.

Experiența îmi spune că majoritatea oamenilor se descurcă bine cu primele 30; apoi devine tot mai dificil. Ca să vii cu 100, va trebui să faci o listă cu lucruri precum învățatul mersului pe bicicletă, cântatul solo la biserică, prima slujbă pe vară, prima oară când ai marcat în Liga de juniori, acceptarea în echipa de majorete, când ți-ai luat permisul de conducere, când ai scris un articol pentru ziarul școlii, când ai luat nota 10 la ora de istorie a domnului Simon, când ai supraviețuit antrenamentului de bază, când ai învățat să faci surfing, când ai câștigat o medalie la târgul districtului, când ți-ai modificat prima mașină, când te-ai căsătorit, când ai avut primul copil, când ai condus o campanie de strângere de fonduri pentru școala copilului tău. Acestea sunt toate lucruri pe care acum le iei ca fiind de la sine înțelese, dar ele trebuie să fie recunoscute fără excepție ca succese pe care le-ai avut în viață. Dacă ești tânăr, poate că va trebui să te rezumi la a scrie lucruri de genul „am trecut de clasa I, am trecut de clasa a doua, am trecut de clasa a treia", dar este în regulă. Scopul pur și simplu este să ajungi la 100.

CREEAZĂ-ȚI UN JURNAL AL VICTORIILOR

O altă modalitate puternică de a continua să adaugi jetoane de poker la acest teanc este să ții un jurnal al succeselor tale zilnice. Poate fi ceva simplu, ca un carnețel cu spirale sau un document din computerul tău, sau poate fi ceva mai pretențios, cum ar fi un jurnal legat în piele. Amintindu-ți și scriindu-ți succesele zilnice, le păstrezi în memoria pe termen lung care îți sporește stima de sine și construiește încrederea în sine. Și mai târziu, dacă ai nevoie de un imbold pentru încrederea în sine, poți să recitești ce ai scris.

Peter Thigpen, fost vicepreședinte al companiei Levi & Strauss Co., ținea un astfel de jurnal pe birou și, de fiecare dată când avea o victorie sau un câștig, le scria. Când era pe punctul de a face ceva înfricoșător, cum ar fi să negocieze pentru un împrumut de mai multe milioane de la bancă sau să țină un discurs în fața consiliului director, citea jurnalul de victorii pentru a-și construi încrederea în sine. Lista

sa includea texte cum ar fi: *Am deschis o piață în China, mi-am convins fiul adolescent să-și facă curat în cameră* sau *Am reușit să conving consiliul să aprobe planul meu de extindere.*

Când majoritatea oamenilor sunt pe punctul de a se apuca de o sarcină înfricoșătoare, au tendința de a se concentra asupra perioadelor în care au încercat și nu au reușit, ceea ce le subminează încrederea în sine și le hrănește teama de un nou eșec. În loc de asta, faptul de a păstra un jurnal al victoriilor și de a face referire la victorii te va menține concentrat pe succesele tale.

Începe-ți jurnalul de victorii cât mai curând posibil. Dacă vrei, poți să-l înfrumusețezi, ca într-un album, cu fotografii, certificate, notițe și alte memento-uri ale succesului tău.

Dacă multe dintre victoriile tale apar pe internet – de exemplu, dacă ești sportiv, artist, autor sau om de afaceri care apare în știri online, galerii foto, interviuri sau recenzii de carte – poți crea un jurnal digital utilizând o instrumentul online numit Pinterest. Pinterest îți permite să colecționezi linkuri sau „bookmarkuri” (semne de carte) spre fotografii, citate și conținut scris, apărute oriunde pe internet.

Fă-ți pur și simplu un cont pe www.Pinterest.com și începe să adaugi cu opțiunea „pin it” lucruri pe care le găsești online, care vorbesc despre, portretizează sau captează vizual victoriile tale – cum ar fi articole din presă, postări pe bloguri, pagini web sau fotografii. Colecționează și organizează aceste „pinuri” pe panoul tău Pinterest, care este creat și controlat de tine. Dacă vrei, poți să distribui jurnalul victoriilor prietenilor și familiei – sau oricăror altor utilizatori Pinterest, care doresc să-ți urmărească panoul. Și, dacă ai o afacere și vrei să utilizezi unele dintre „victorii” în scopuri promoționale sau pentru relații publice, pur și simplu distribuie întregul tău panou Pinterest sau distribuie un subset de realizări colecționându-le pe teme sau subiecte.

AFIȘEAZĂ-ȚI SIMBOLURILE SUCCESULUI

Cercetătorii au descoperit că ceea ce vezi în mediul tău are un impact psihologic asupra dispoziției, atitudinilor și comportamentului tău. Mediul tău are o mare influență asupra ta. Dar sunt fapte și mai importante de atât: aproape că ai control total asupra mediului tău imediat. Tu poți să alegi ce poze sunt atârnate în dormitorul tău sau pe peretele din birou, ce suvenire sunt lipite pe frigider sau pe

ușa vestiarului de la școală și ce memento-uri plasezi pe biroul tău sau în spațiul tău de la serviciu.

O tehnică valoroasă care te va ajuta să-ți construiești încrederea în tine și să te motiveze spre un viitor succes este practica de a te înconjura cu premii, fotografii și alte obiecte care îți amintesc de succesele tale. Acestea pot include medalii din zilele în care erai în armată, o poză cu tine înscriind *touchdownul* câștigător, o poză cu tine stând pe Marele Zid Chinezesc, o poză de la nunta ta, un trofeu, o copie înrămată a poemului pe care l-ai publicat în ziarul local, o scrisoare de mulțumire, diploma ta de absolvire de la facultate, insigna ta Eagle Scout de cercetaș sau premiul tău Gold Award, primit când erai cercetașă.

Fă-ți un loc special – o etajeră specială, pe dulap, pe ușa de la frigider, pe un „perete al victoriei" în holul prin care treci zilnic – și umple-l cu simbolurile succesului tău. Fă curat în acel sertar special, în acele cutii din dulap, în dosarele tale – apoi înrămează, laminează, lustruiește și afișează acele simboluri ale succesului, ca să le vezi zilnic. Acest lucru va avea un efect puternic asupra minții tale subconștiente. Te va programa subtil să te vezi ca pe un învingător – cineva care are succese constante în viață! Va transmite același mesaj și celorlalți. Îți va insufla încredere în tine și în alții.

Este un lucru important de făcut și pentru copii. Afișează cu mândrie și simbolurile succesului lor – lucrări, panglici, opere de artă, fotografii cu ei în echipamentul de baseball sau cântând la vioară, fotografii cu ei simțindu-se bine, cu trofee, medalii și alte premii. Dacă ei locuiesc încă la tine, înrămează-le cele mai bune opere de artă și atârnă-le pe pereții din bucătărie, în camerele lor și în holurile din casă. Când le vor vedea înrămate și agățate pe perete, asta va fi un imbold major pentru stima lor de sine.

EXERCIȚIUL OGLINZII

Ești un magnet viu. Ce atragi în viața ta este în armonie cu gândurile tale dominante.

BRIAN TRACY

Autoritate influentă în dezvoltarea potențialului uman și eficienței personale

Așa cum îți recunoști marile tale succese, trebuie să-ți recunoști și micile tale succese zilnice. Exercițiul Oglinzii se bazează pe principiul că noi toți avem nevoie de recunoaștere, dar că recunoașterea cea mai importantă este recunoașterea pe care ți-o dai singur.

Exercițiul Oglinzii îi dă copilului din tine – care trăiește în mintea ta subconștientă – stimulentul pozitiv de care are nevoie pentru a avea tot mai multe realizări. Asta te ajută să-ți schimbi orice fel de credințe negative pe care le-ai putea avea despre laude și realizări, și te plasează în mentalitatea celui care reușește. Fă acest exercițiu cel puțin 3 luni. După aceea, poți decide dacă vrei sau nu să continui. Cunosc câțiva mari oameni de succes care au făcut asta în fiecare seară, timp de ani de zile.

Chiar înainte de a merge la culcare, stai în fața oglinzii și apreciază-te pentru tot ceea ce ai reușit să realizezi în acea zi. Începe prin a te uita câteva secunde direct în ochii persoanei din oglindă – imaginea ta din oglindă care se uită la tine. Apoi rostește-ți numele și începe să te apreciezi *cu voce tare* pentru următoarele lucruri:

- pentru orice fel de realizări – de afaceri, finanțe, educație, personale, fizice, spirituale sau emoționale
- pentru orice comportament de disciplină personală pe care îl adopți – dietă, exerciții fizice, lectură, meditație, rugăciune
- pentru orice tentații cărora nu le-ai căzut pradă – să mănânci desert, să minți, să te uiți prea mult la televizor, să te culci prea târziu, să bei prea mult

Menține contactul vizual cu tine însuți pe tot parcursul exercițiului. Când ai terminat să te apreciezi, finalizează exercițiul continuând să te privești adânc în ochi și spune: „Te iubesc”. Apoi mai stai așa câteva secunde pentru a simți cu adevărat impactul acestei experiențe – de parcă cel din oglindă, care tocmai a ascultat aceste aprecieri, ai fi chiar tu. Important pe durata ultimei părți este să nu te întorci pur și simplu din fața oglinzii simțindu-te stânjenit sau gândindu-te că acest exercițiu este stupid sau prostesc.

Iată un exemplu al modului în care ar trebui să sune acest exercițiu:

> Jack, doresc să te apreciez pentru următoarele lucruri de azi: în primul rând, vreau să te apreciez pentru că te-ai dus la culcare la timp fără să te uiți la televizor până târziu, ca apoi să te trezești la prima oră în această dimineață și să ai o conversație foarte mulțumitoare cu Inga. Și apoi ai meditat timp de 20 de minute și ai făcut exerciții fizice 30 de minute, înainte de duș. Ai mâncat un mic dejun sănătos, sărac în grăsimi și carbohidrați. Ai ajuns la serviciu la timp și ai condus o ședință de personal foarte bună, împreună cu echipa. Ai făcut o treabă minunată ajutându-i pe toți să asculte sentimentele și ideile celorlalți. Și ai fost bun la a-i face pe cei tăcuți să vorbească.

Să vedem... oh, apoi ai mâncat un prânz foarte sănătos – supă și salată – și nu ai mâncat desertul care ți s-a oferit. Și ai băut cele zece pahare de apă pe care ți-ai propus să le bei zilnic. Și apoi... să vedem.... ai terminat de editat noul manual *Train the Trainer* și chiar ai avut spor cu organizarea programului de vară pentru trainingul managementului. Apoi ți-ai completat Jurnalul succeselor zilnice înainte să pleci de la serviciu. Oh, și ai apreciat-o pe Veronica pentru că a rezolvat problemele legate de programarea călătoriilor. A fost minunat să văd că s-a luminat la față.

Și când ai ajuns acasă, l-ai sunat pe Oran și ai vorbit cu nepotul tău pe Skype. Asta a fost cu adevărat special. Și acum te duci din nou la culcare la o oră foarte bună – și nu stai toată noaptea pe internet. Ai fost grozav astăzi.

Și încă ceva, Jack – te iubesc!

Nu este neobișnuit să ai anumite reacții prima dată când faci exercițiul acesta. Te-ai putea simți prostește, stânjenit, poate îți va veni să plângi (sau chiar vei începe să plângi) sau te vei simți în general inconfortabil. Uneori, oamenii au raportat că au făcut urticarie, că li s-a făcut cald și au început să transpire sau că s-au simțit ușor amețiți. Aceste reacții sunt firești și normale, pentru că și acest lucru pe care-l faci este nefamiliar. Nu suntem antrenați să ne recunoaștem pe noi înșine. De fapt, suntem antrenați în mare parte să facem exact opusul: *Nu-ți face singur reclamă. Nu te umfla în pene. Nu te lăuda singur. Mândria e un păcat.* Când începi să te porți într-un mod mai pozitiv și să ai grijă de tine însuți, este firesc să ai reacții fizice și emoționale, pe măsură ce te eliberezi de vechile răni negative, parentale, de așteptările nerealiste și de judecățile de sine. Dacă trăiești oricare dintre aceste lucruri – și nu toți oamenii o fac – nu lăsa ca acestea să te oprească. Sunt doar temporare și vor trece după câteva zile de la începerea acestui exercițiu.

Când am început prima dată să fac acest exercițiu, după doar 40 de zile am observat că tot discursul intern negativ a dispărut, înlăturat de concentrarea zilnică și pozitivă a Exercițiului Oglinzii. Obișnuiam să-mi fac reproșuri că nu-mi puneam unde trebuie cheile de la mașină sau ochelarii. Acea voce critică pur și simplu a dispărut. Același lucru ți se poate întâmpla și ție, dar doar dacă îți iei răgazul de a face efectiv acest exercițiu.

Un lucru pe care să ți-l amintești: dacă te-ai culcat deja și îți dai seama că tot nu ai făcut Exercițiul Oglinzii, scoală-te și fă-l acum.

Partea esențială a exercițiului este să te uiți în oglindă. Și un ultim sfat: asigură-te să spui partenerului de viață, părinților, colegului de cameră că vei face acest exercițiu în fiecare seară, pentru următoarele 3 luni sau mai mult. Nu vrei să intre peste tine și să creadă că ți-ai pierdut mințile! De fapt, îți reantrenezi foarte puternic mintea pentru a se centra asupra lucrurilor pozitive, în timp ce tu îți clădești treptat teancul tău de jetoane de poker.

RĂSPLĂTEȘTE COPILUL DIN TINE

În fiecare dintre noi există trei stadii distincte ale ego-ului, care lucrează în armonie pentru a crea personalitatea noastră unică. Avem un ego de părinte, un ego de adult și un ego de copil, care se poartă la fel ca și părinții, adulții și copiii din viața reală.

Egoul tău de adult este partea ta rațională. Adună date și ia decizii logice lipsite de emoții. Îți planifică programul, face bilanțul carnetului de cecuri, îți calculează taxele și determină când să schimbi cauciucurile.

Egoul tău de părinte îți spune să-ți legi șireturile, să te speli pe dinți, să îți mănânci legumele, să îți faci temele, să faci mișcare, să respecți termenele-limită și să-ți termini proiectele. Are două părți. Partea negativă e criticul tău intern – partea care judecă atunci când nu te ridici la nivelul standardelor sale. Partea pozitivă e partea care te ajută să crești și se asigură că ești protejat, că ești îngrijit și ai ce îți trebuie. Este de asemenea partea care validează, apreciază și recunoaște când faci o treabă bună.

Egoul tău de copil, pe de altă parte, face ceea ce fac toți copiii – se plânge, cerșește atenție, vrea îmbrățișări și își iese din fire atunci când nevoile nu îi sunt satisfăcute. Pe măsură ce înaintăm în viață, este ca și cum am avea un copil de 3 ani care se ține scai de noi și întreabă constant: *De ce stăm la biroul ăsta? De ce nu ne distrăm mai mult? De ce sunt treaz la 3 dimineața? De ce citesc acest raport plictisitor?*

Ca părinte al acestui „copil din tine”, una dintre cele mai importante sarcini este să îl implici și să-l răsplătești pentru că este cuminte, în timp ce tu îți vezi de treabă.

Dacă ai avea un copil de 3 ani în viața ta, ai putea spune: „Mami trebuie să termine această propunere în următoarele 20 de minute. Dar după ce mami termină, o să ieșim la o înghețată sau ne vom juca un joc video.” Copilul tău de 3 ani din viața reală probabil ar răspunde: „OK, o să fiu cuminte pentru că o să primesc ceva bun la sfârșit.”

Ei bine, nu trebuie să te surprindă că nici copilul din tine nu este altfel. Când îl rogi să stea liniștit, să te lase să-ți termini treaba, să rămâi treaz până târziu și tot așa, se va purta frumos atât timp cât știe că îl așteaptă o răsplată la sfârșit pentru că a fost cuminte. La un moment dat, are nevoie să știe că va citi un roman, că se va duce la filme, se va juca cu un prieten, va asculta muzică, va ieși să danseze, se va destinde, va mânca în oraș, își va lua o nouă „jucărie" sau va intra în vacanță.

O mare parte din crearea succesului în viață este să te răsplătești atunci când ai reușit. În realitate, a te răsplăti pentru succesele tale va menține copilul din tine fericit și ascultător și data viitoare când vei lucra din greu. El știe că poate să aibă încredere în tine pentru că, în cele din urmă, te ții de promisiuni. Dacă nu o faci, exact ca un copil real, el va începe să-ți saboteze eforturile îmbolnăvindu-se, având accidente, făcând greșeli care te costă promovarea sau chiar slujba, ca să te *forțeze* să îți iei timp liber. Și asta doar te va îndepărta și mai mult de succesul pe care vrei să îl creezi.

UN SENTIMENT AL ÎMPLINIRII

Un alt motiv pentru a-ți celebra succesele este că nu te simți împlinit până când nu ai fost recunoscut. Asta îți dă un sentiment al realizării și al recunoașterii. Dacă petreci săptămâni făcând un raport pe care șeful tău nu îl recunoaște, asta te face să te simți neîmplinit. Dacă trimiți cuiva un cadou și persoana respectivă nu dă un semn de recunoaștere după ce l-a primit, ajungi cu sentimentul acesta de neîmplinire – iar această mică neîmplinire ajunge să ocupe spațiu în mintea ta. Mintea ta are nevoie să completeze ciclul, eliberând astfel spațiul ce va fi utilizat mai bine, concentrându-se asupra obiectivelor tale.

Bineînțeles, chiar și mai important decât să ajungi la un stadiu al sentimentului de împlinire, simplul și satisfăcătorul act al recunoașterii și răsplătirii succeselor tale face ca subconștientul tău să spună *Hei, ce tare e să reușești. De fiecare dată când producem un succes, facem ceva distractiv. Jack ne va cumpăra ceva ce ne dorim sau ne va duce într-un loc frumos. Hai să avem mai multe succese din astea, pentru ca Jack să ne ducă să ne jucăm mai des.*

Faptul de a te răsplăti pentru că ai învins consolidează dorința minții tale subconștiente de a munci și mai mult pentru tine. Este pur și simplu natura umană.

PRINCIPIUL

27

ȚINE-ȚI OCHII PE PREMIU

Este ușor să fii negativist și nemotivat, dar e nevoie de muncă pentru a fi pozitiv și motivat. Deși nu există un buton de oprire pentru acele „casete" fără sfârșit, sunt lucruri pe care le poți face pentru a da volumul mai încet și pentru a-ți îndrepta atenția de la negativ la pozitiv.

DONNA CARDILLO,
infirmieră calificată
Oratoare, antreprenoare, umoristă și maestră motivațională

Oamenii de succes își mențin o concentrare pozitivă în viață, indiferent de ce s-ar petrece în jurul lor. Rămân concentrați mai degrabă asupra succeselor decât asupra eșecurilor din trecut, și mai degrabă asupra următorilor pași de acțiune, care îi vor duce și mai aproape de împlinirea obiectivelor, decât asupra celorlalte distracții pe care viața li le prezintă. Sunt constant proactivi în urmărirea obiectivelor alese.

CELE MAI IMPORTANTE 45 DE MINUTE ALE ZILEI

O parte importantă a oricărei metode de concentrare este să îți rezervi timp la sfârșitul zilei – chiar înainte de a merge la culcare – ca să îți recunoști succesele, să-ți revizuiești obiectivele, să te concentrezi asupra viitorului plin de succes și să faci planuri specifice pentru ceea ce vrei să realizezi în ziua următoare.

De ce sugerez *sfârșitul* zilei? Pentru că orice lucru, pe care l-ai citi, vedea, asculta, discuta și trăi în ultimele 45 de minute înainte de culcare, are o mare influență asupra somnului și zilei următoare. În timpul nopții, mintea ta inconștientă reia și procesează această acumulare târzie de aproape 6 ori mai intens decât tot ce ai trăit în timpul zilei. De aceea să tocești pentru examen seara târziu poate funcționa și să te uiți la un film de groază înainte de culcare poate să-ți dea coșma-

ruri. De aceea este atât de important faptul de a citi copiilor povești de calitate înainte de culcare – nu doar pentru a-i face să adoarmă, ci pentru că mesajele repetate, lecțiile și morala poveștilor devin parte din materialul din care e alcătuită conștiința copilului.

Pe măsură ce te cufunzi în somn, intri în starea de undă cerebrală alfa a conștiinței – o stare în care ești foarte deschis la sugestii. Dacă adormi după ce te-ai uitat la știri până târziu, asta ți se va imprima în conștiință – război, crime, accidente de mașină, violuri, tâlhării, asasinate, războaie între bande, împușcături din mașină, răpiri și scandaluri între corporații.

Gândește-te cât de bine ar fi dacă, în loc de asta, ai citi o autobiografie inspirațională sau o carte de dezvoltare personală. Imaginează-ți puterea meditației, a ascultării unui program de self-help sau a faptului de a-ți lua răgazul să planifici ziua următoare, înainte să te duci la culcare.

Iată două exerciții care te vor menține concentrat pozitiv și într-o stare de progres la sfârșitul zilei:

BILANȚUL DE SEARĂ

Este un exercițiu puternic, care să te ajute să îți instalezi un comportament nou și mai pozitiv (cum ar fi punctualitatea), obiceiuri (cum ar fi să asculți mai mult) sau calitatea (cum ar fi răbdarea sau atenția). Vei fi uimit cât de repede te poate duce această tehnică la schimbare permanentă.

Stai cu ochii închiși, respiră adânc și oferă-ți *una* dintre aceste îndrumări:

- Arată-mi unde aș fi putut fi mai eficient astăzi.
- Arată-mi unde aș fi putut fi mai conștient astăzi.
- Arată-mi unde aș fi putut fi un (completează aici profesia ta – manager, profesor, *coach*, agent de vânzări etc.) mai bun astăzi.
- Arată-mi unde aș fi putut fi mai iubitor astăzi.
- Arată-mi unde aș fi putut fi mai asertiv astăzi.
- Arată-mi unde aș fi putut fi mai ______________ astăzi.

În timp ce stai calm într-o stare de receptivitate liniștită, vei vedea că un număr de evenimente din ziua respectivă îți vor veni în minte. Observă-le doar, fără critică sau autocritică. Când niciun alt eveniment nu îți mai vine în minte, ia fiecare incident și retrăiește-l în mintea ta în modul în care ai fi preferat să îl realizezi, dacă ai fi fost mai conștient și cu intenții mai ferme în acel moment. Acest lucru creează o imagine subconștientă, care va evoca comportamentul dorit data viitoare când se va petrece o situație similară.

CREEAZĂ-ȚI ZIUA IDEALĂ

Un alt instrument puternic pentru a te menține concentrat asupra creării vieții tale, exact așa cum vrei să fie, este să-ți iei un răgaz de câteva minute, după ce ți-ai plănuit programul zilei următoare, și să vizualizezi cum întreaga zi se petrece exact așa cum vrei. Vizualizează cum toată lumea este acolo când o chemi, cum fiecare ședință începe și se termină la timp, cum toate prioritățile tale sunt îndeplinite, toate comisioanele sunt făcute cu ușurință, cum faci toate vânzările, și așa mai departe. Privește-te cum performezi la cel mai înalt nivel în orice situație pe care o vei întâlni în ziua următoare. Asta îi va da subconștientului tău ceva la care să lucreze noaptea, pentru a crea modalități de a face ca totul să se întâmple exact așa cum ai vizualizat.

Știm cu toții că fiecare gând pe care îl avem este transmis universului prin intermediul a ceea ce prietenul și *coach*-ul meu de succes Robert Scheinfeld numește „innernet”*. Așa că atunci când îți vizualizezi ziua ideală, transmiți în același timp și celorlalți oameni implicați intenția ta prin ceea ce fizicienii numesc câmpul cuantic.

Fă-ți o obișnuință din a vizualiza ziua ideală cu o seară înainte. Asta va face o diferență uriașă în viața ta.

---

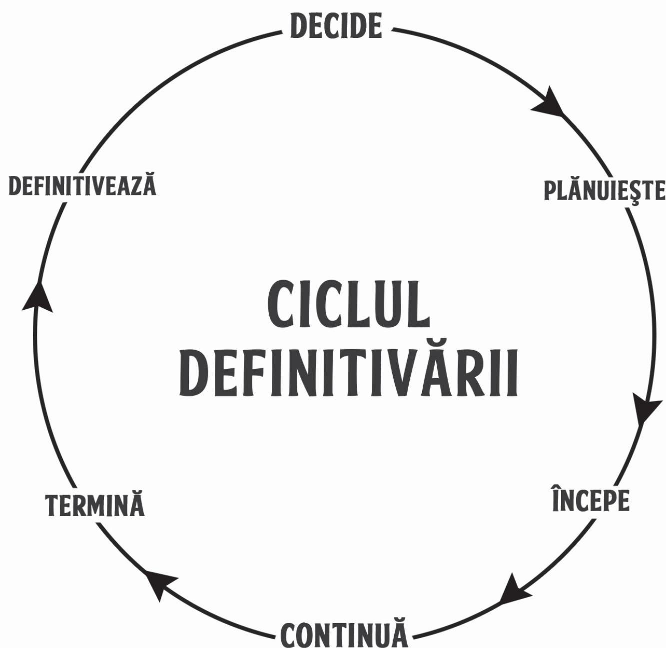
* Cuvânt creat prin alipirea a două cuvinte – *inner* (*interior, lăuntric*) și *net* (*rețea, legătură, conexiune*) (n. trad.).

PRINCIPIUL 28

FĂ ORDINE ÎN DEZORDINE ȘI DEFINITIVEAZĂ LUCRURILE INCOMPLETE

Dacă un birou dezordonat este semn al unei minți dezordonate, ce semnificație are un birou curat?

LAURENCE J. PETER
Pedagog și autor american



Examinează diagrama de mai sus. Se numește Ciclul Definitivării. Fiecare dintre acești pași – Decide – Plănuiește – Începe – Continuă – Termină – Definitivează – este necesar pentru a avea succes în orice, pentru a avea rezultatul dorit, pentru a termina ceva. Și totuși cum se

face că mulți dintre noi nu ajung la *definitivare*? Ajungem până la etapa finalizării – dar lăsăm un ultim lucru neterminat.

Sunt domenii în viața ta unde ai lăsat proiecte nedefinitivate sau nu te-ai împăcat cu anumiți oameni? Când nu îți închei socotelile cu trecutul, nu poți fi liber să îmbrățișezi în totalitate prezentul.

RATAREA DEFINITIVĂRII ÎȚI RĂPEȘTE ELEMENTUL VALOROS AL ATENȚIEI

Când începi un proiect, închei o înțelegere sau identifici o schimbare pe care trebuie să o faci, acest lucru pătrunde în banca memoriei prezente și ocupă ceea ce se numește „elementul atenției." Nu putem fi atenți la prea multe lucruri deodată, și fiecare promisiune, înțelegere sau punct de pe lista ta lasă tot mai puține elemente ale atenției pe care să le dedici definitivării sarcinilor prezente și aducerii noilor oportunități și abundenței în viața ta.

Deci de ce nu termină oamenii ce au început? Deseori, lucrurile nedefinitivate reprezintă acele domenii din viața noastră unde nu avem claritate – sau unde avem blocaje emoționale ori psihologice.

De exemplu, poate că ai multe cereri, proiecte, sarcini și alte lucruri pe birou cărora vrei cu adevărat să le spui „nu" – dar te temi că vei fi perceput ca un individ rău. Așa că amâni să le răspunzi pentru a evita să spui „nu". Între timp, bilețelele adezive și teancurile de hârtii se adună și te distrag. Poate că există și circumstanțe în care trebuie să iei decizii dificile sau incomode. Așa că, în loc să te lupți cu disconfortul, lași lucrurile nedefinitivate să se adune.

Unele lucruri nedefinitivate vin din simplul fapt că nu ai sisteme adecvate, cunoștințele sau expertiza pentru a face față acestor sarcini. Alte lucruri nedefinitivate se adună din cauza obiceiurilor noastre greșite de muncă.

INTRĂ ÎN CONȘTIINȚA DEFINITIVĂRII

Întreabă-te în mod continuu *Ce trebuie să fac ca să definitivez această sarcină?* Apoi poți începe să faci în mod conștient acel pas următor de a îndosaria documentele definitivate, de a trimite la poștă formularele necesare sau de a-i raporta șefului tău că proiectul a fost definitivat. Adevărul este că 20 de lucruri *definitivate* au mai multă

putere decât 50 de lucruri pe jumătate definitivate. O carte terminată, de exemplu, care poate fi lansată și poate influența lumea, este mai bună decât 13 cărți care sunt în proces de a fi scrise. Decât să începi 15 proiecte care sfârșesc prin a fi nedefinitivate și care ocupă spațiu în casă, mai bine ai începe doar 3 și le-ai definitiva.

CEI 4 DE A AI DEFINITIVĂRII

O modalitate de a îndeplini lista cu lucruri de făcut este ceva ce am văzut la cursurile de management: cei 4 A: Apucă-te, Autorizează, Amână sau Aruncă. Când ridici o foaie de hârtie, decide atunci și acolo dacă te vei apuca să faci vreodată ceva cu ea. Dacă nu, arunc-o. Dacă poți să te apuci de asta în 10 minute, apucă-te imediat. Dacă tot vrei să te apuci de asta de unul singur, dar știi că îți va lua mai mult timp, amână punând hârtia în dosarul cu lucruri de făcut pe mai târziu. Dacă nu poți să te apuci de asta de unul singur sau nu vrei să-ți ocupe timpul, autorizează pe altcineva în care ai încredere să îndeplinească sarcina. Asigură-te că persoana respectivă îți va raporta când a îndeplinit sarcina, astfel încât să știi că e definitivată.

FĂ LOC PENTRU CEVA NOU

Dincolo de lucrurile nedefinitivate de pe plan profesional, majoritatea caselor gem sub greutatea atâtor lucruri în dezordine: prea multe hârtii, haine purtate, jucării nefolosite, lucruri personale uitate și obiecte demodate, rupte și de care nu ai nevoie. În Statele Unite, a apărut o întreagă industrie de minidepozitare pentru a ajuta proprietarii și micile firme să depoziteze ceea ce nu mai pot să țină în case sau la birou.

Dar chiar avem nevoie de toate lucrurile astea? Bineînțeles că nu.

Una dintre modalitățile de a elibera elemente ale atenției este să eliberezi mediul unde trăiești și unde muncești de povara mentală a acestui talmeș-balmeș. Când eliberezi ce e vechi, poți face loc pentru ce e nou.

Uită-te în dulapul tău de haine, de exemplu. Dacă ai un dulap în care nu mai intră nici măcar o haină – de unde te chinui să scoți o rochie sau o cămașă – ăsta poate fi unul dintre motivele pentru care nu ai nicio haină nouă. Nu ai unde să le pui. Dacă nu ai mai purtat ceva de 6 luni și nu este un articol de sezon sau de ocazie, cum ar fi o rochie de seară sau un smoching, scapă de el.

Dacă există *ceva* nou pe care-l vrei în viața ta, trebuie să-i faci loc. Vreau să spun atât din punct de vedere psihologic, cât și fizic.

Dacă vrei un nou bărbat în viața ta, trebuie să renunți (să ierți și să uiți) la cel cu care nu te-ai mai întâlnit de 5 ani. Pentru că dacă nu o faci, când un nou bărbat va veni să te întâlnească, mesajul non-verbal pe care-l înțelege este că „Această femeie este atașată de altcineva. Nu a renunțat."

O femeie de la unul din seminarele mele a recunoscut că, ani de zile, ținea teancuri de cărți și reviste pe pat – o colecție care, în cele din urmă, a ajuns să-i ocupe mai bine de jumătate din spațiul în care dormea. Când mi-a menționat și că suferise din cauza unei relații romantice care nu a funcționat, mi-a devenit imediat evident că gestul de a-și acoperi jumătate din pat cu materiale de citit era felul ei inconștient de a se asigura că nu mai există spațiu pentru ca un alt bărbat să fie interesat din punct de vedere romantic de ea.

Nu doar că nu reușise să-și încheie socotelile cu trecutul, ci partea din ea care se temea să nu mai fie rănită din nou se asigura din toate puterile că un viitor similar nedorit nu va mai apărea niciodată! După ce am ajutat-o să vadă conexiunea dintre bariera autoimpusă și lipsa romantismului din viața ei, a folosit EFT (tehnica eliberării emoționale) pentru a se elibera de teama ei de a fi rănită (vezi pagina 326), a scăpat de dezordinea de pe patul ei și și-a făcut din nou dormitorul ademenitor și primitor. În câteva luni, a cunoscut un bărbat minunat care a devenit iubirea vieții ei.*

Bunul meu prieten Martin Rutte mi-a spus cândva că de fiecare dată când dorește să se apuce de o nouă afacere, face curățenie temeinică la birou, acasă, în mașină și garaj. De fiecare dată când face asta, începe să primească telefoane și scrisori de la oameni care doresc să lucreze cu el. Alții cred că a face curățenie de primăvară îi ajută să obțină o nouă claritate asupra problemelor, provocărilor, oportunităților și relațiilor.

---

* Apropo, dacă urmărești să atragi în viața ta o relație sănătoasă, care te împlinește, este important să-ți închei relațiile trecute atât psihologic, cât și energetic. *The Soulmate Secret: Manifest the Love of Your Life with the Law of Attraction* (*Secretul sufletului pereche: manifestă iubirea vieții tale cu Legea Atracției*) (New York, HarperOne, 2011) de Arielle Ford este o resursă excepțională, care conține multe exerciții de renunțare și încheiere a relațiilor din trecut. - nota autorului. Cartea a apărut în limba română cu titlul *Secretul sufletului pereche: Manifestă-ți iubirea cu ajutorul Legii Atracției*, Editura Adevăr Divin, București, 2011 (n. red.).

Când nu aruncăm vechiturile și obiectele de care nu mai avem nevoie, este ca și cum nu am avea încredere în abilitățile noastre de a manifesta abundența necesară în viețile noastre, ca să cumpărăm altele noi, atunci când avem nevoie. Dar astfel de lucruri nedefinitivate țin departe de noi exact acea abundență. Trebuie să ne încheiem socotelile cu trecutul, astfel ca prezentul să aibă spațiul pentru a se desfășura mai deplin.

DOUĂZECI ȘI CINCI DE CĂI DE A DEFINITIVA LUCRURILE ÎNCEPUTE ÎNAINTE SĂ AVANSEZI

Câte lucruri trebuie să definitivezi, să arunci sau să delegi înainte de a avansa și de a aduce în viața ta o nouă activitate, abundență, relație și entuziasm? Utilizează lista de verificare de mai jos pentru a-ți pune în mișcare gândirea, apoi fă o listă în care vei scrie cum vei definitiva fiecare sarcină.

Odată ce ai făcut lista, alege patru elemente și începe să le definitivezi. Alege-le pe cele care vor elibera imediat mai mult timp, energie sau spațiu – fie că este vorba despre spațiu mental sau fizic.

Te încurajez să termini cel puțin un lucru important nedefinitivat, o dată la trei luni. Dacă vrei să pui lucrurile cu adevărat în mișcare, programează-ți un „weekend pentru definitivare" și dedică-ți două zile întregi pentru a face față cât mai multor lucruri din lista de mai jos.

1. Activități anterioare de afaceri care au nevoie de definitivare
2. Promisiuni pe care nu le-ai ținut, nu le-ai recunoscut sau nu le-ai renegociat
3. Datorii neplătite sau angajamente financiare (bani datorați altora sau ție)
4. Dulapuri care dau pe-afară de haine pe care nu le-ai purtat niciodată
5. Un garaj dezorganizat, plin cu lucruri de care poți scăpa
6. Registre fiscale prost organizate sau la întâmplare
7. Carnete de cecuri neverificate sau conturi care ar trebui închise.
8. „Sertare cu vechituri" și obiecte inutilizabile
9. Unelte dezmembrate sau defecte
10. Un pod plin cu obiecte inutilizabile

11. Portbagajul sau bancheta din spate a mașinii pline de gunoi
12. Mentenanța incompletă a mașinii
13. Un subsol dezorganizat, plin cu obiecte aruncate
14. Un fișet plin de proiecte neîndosariate sau incomplete
15. Îndosariere nefăcută
16. Fișiere în computer fără backup sau informații care au nevoie de convertire pentru păstrare
17. Suprafața biroului înghesuită sau dezorganizată
18. Poze de familie care nu au fost puse în album
19. Obiecte de dus la reparat, haine de călcat sau alte grămezi de obiecte ce trebuie reparate sau aruncate
20. Amânarea treburilor casnice
21. Relații personale cu dorințe, resentimente sau aprecieri nerostite
22. Oameni pe care ai nevoie să îi ierți
23. Timpul pe care nu l-ai petrecut cu oamenii cu care intenționai să-l petreci
24. Proiecte nedefinitivate sau proiecte livrate fără încheiere sau feedback
25. Recunoașteri ce trebuie oferite sau cerute

CE TE IRITĂ?

Ca și lucrurile nedefinitivate, lucrurile iritante de fiecare zi îți afectează succesul pentru că și ele ocupă elementele atenției tale. Poate că este vorba despre un nasture lipsă la costumul tău preferat, care te împiedică să-l porți la o ședință importantă, sau ușa cu plasa ruptă de pe verandă, care lasă insectele să intre. Unul dintre cele mai bune lucruri pe care le poți face ca să înaintezi mai repede pe calea spre succes este să repari, să înlocuiești, să refaci sau să scapi de acele lucruri iritante de fiecare zi, care te enervează și îți stau pe cap.

Talane Miedaner, autoarea cărții *Coach Yourself to Success* (*Fă-ți coach singur pentru succes*), recomandă să te plimbi prin fiecare cameră din casa ta, prin garaj și pe toată proprietatea ta, să îți notezi toate acele lucruri care te irită, te enervează și te deranjează, și apoi să faci astfel încât să te ocupi de fiecare pe rând. Bineînțeles, aceste lucruri pot să nu fie urgente pentru afacerea ta sau pot să nu amenin-

țe viața familiei tale. Dar de fiecare dată când le observi și îți dorești ca situația să fi fost diferită, consumi energie. Ele sustrag subtil energie din viața ta, în loc să îți adauge energie. Te „expiră” în loc să te „inspire”. Un alt impact psihologic negativ, atunci când nu te ocupi de acele lucruri nedefinitivate și tolerezi lucrurile care te irită este acela că se creează o stare de resemnare în tine, care îți afectează credința în abilitatea de a-ți atinge obiectivele mai mari. Mintea ta gândește subconștient: *Dacă nu sunt în stare să găsesc un capsator când am nevoie și sistemul meu de îndosariere este disfuncțional, ce mă poate face să cred că pot să pun bazele propriei companii sau să devin milionar?*

IA ÎN CONSIDERARE POSIBILITATEA DE A ANGAJA UN ORGANIZATOR PROFESIONIST CARE SĂ TE AJUTE SĂ ÎNCEPI

Misiunea Asociației Naționale a Organizatorilor Profesioniști (National Association of Professional Organizers – NAPO) există pentru a te ajuta să scapi de grămezile de lucruri inutile din viața ta și pentru a-ți construi sisteme prin care să te asiguri că lucrurile rămân astfel. Poate că ai nevoie de cineva care are un ochi mai puțin implicat, care să privească dincolo de atașamente, familiarități și temeri, și să fie neutru într-un fel în care tu nu poți fi. Mai mult, membrii NAPO sunt experți în a face ca lucrurile să fie mai eficiente și mai ușoare. Este profesia lor.[1]

Cu prețul câtorva prânzuri de afaceri, poți angaja un organizator din zona ta pentru o muncă de o zi. În plus, poți angaja oameni care să-ți facă curat în casă, dar și să aibă grijă de micile lucruri iritante, de treburile casnice și de alte sarcini pe care ori nu vrei să le faci, ori nu ai aptitudinile suficiente pentru asta.

Dacă finanțele nu îți permit să angajezi un organizator profesionist, roagă un prieten să te ajute. Angajează un adolescent din vecini sau o mamă casnică din josul străzii. Poți să și citești una dintre multele cărți bune despre cum să abordezi lucrurile pe cont propriu.[2]

---

[1] Martha Ringer este *coach*-ul pe productivitate care m-a ajutat să îmi organizez biroul și fluxul meu de lucru. În decurs de 2 zile, biroul meu arăta ca un loc complet nou, și modul în care îmi desfășor activitatea este acum curat și eficient. Citește mai multe despre ea la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

[2] Recomand și preferatele mele la www.TheSuccessPrinciples.com/resources. - nota autorului.

Doar amintește-ți că nu trebuie să le faci pe toate odată. Alege câte o activitate pe lună. Așa cum faptul de a pune ordine în lucrurile tale nedefinitivate este important pentru succesul tău viitor, pur și simplu nu există nicio scuză pentru a suporta dezordinea din viața ta.

PRINCIPIUL

29

ÎNCHEIE SOCOTELILE CU TRECUTUL PENTRU A ÎMBRĂȚIȘA VIITORUL

Nimeni nu poate schimba ziua de ieri, dar toți putem schimba ziua de mâine.

COLIN POWELL
Fost secretar de stat al Statelor Unite ale Americii în timpul președintelui George W. Bush

Sună familiar? Unii oameni trec prin viață ca și cum ar avea o piatră de moară legată de gât, care îi trage în jos. Dacă ar putea să-i dea drumul, ar fi capabili să meargă mai departe mult mai repede și să aibă succes mai ușor. Poate că și tu ești unul dintre ei – și te agăți de durerile din trecutul tău, de lucrurile incomplete din trecut, de furia sau de frica din trecut. Totuși, să scapi de aceste pietre de moară poate fi uneori pasul final pentru a-ți încheia socotelile cu trecutul și a îmbrățișa viitorul.

Am cunoscut oameni care și-au iertat părinții și și-au dublat veniturile în următoarele luni, dublându-și, de asemenea, productivitatea și abilitatea de a realiza tot felul de lucruri. I-am cunoscut pe alții care și-au iertat agresorii pentru răul din trecut și s-au eliberat de suferința fizică.

Adevărul este că... trebuie să lăsăm trecutul în urmă pentru a îmbrățișa viitorul. Una dintre metodele pe care le utilizez pentru asta se numește Procesul Adevărului Total.

PROCESUL ADEVĂRULUI TOTAL ȘI SCRISOAREA ADEVĂRULUI TOTAL

Procesul Adevărului Total și Scrisoarea Adevărului Total sunt două instrumente care te ajută să eliberezi emoțiile negative din trecutul tău și să te întorci la starea ta naturală de iubire și bucurie din prezent.[1]

---

[1] Doresc să le mulțumesc lui John Gray și Barbarei DeAngelis, care m-au învățat pentru prima dată acest proces - nota autorului.

Motivul pentru care îl numesc adevăr *total* este că deseori, când suntem supărați, nu reușim să comunicăm *toate* sentimentele noastre adevărate persoanei pe care suntem supărați. Ne blocăm la un nivel de furie sau durere și rareori trecem de ele spre desăvârșirea emoțională. Drept urmare, poate fi dificil să ne simțim apropiați de – sau chiar detașați – de cealaltă persoană, după o asemenea confruntare furioasă sau dureroasă.

Procesul Adevărului Total te ajută să-ți exprimi toate sentimentele adevărate, pentru a recăpăta afecțiunea, apropierea și cooperarea care sunt starea ta naturală.

Procesul este conceput astfel încât să nu îți permită să-ți arunci sau să-ți descarci emoțiile negative pe altă persoană, ci să îți permită să treci de emoțiile negative și să le eliberezi pentru a te întoarce la starea ta de iubire și acceptare, la starea naturală de a fi, din care pot izvorî bucuria și creativitatea.

Etapele Procesului Adevărului Total

Procesul Adevărului Total poate fi efectuat verbal sau în scris. Orice metodă ai alege, obiectivul este de a exprima furia, durerea și frica, și apoi de a trece spre înțelegere, iertare și iubire.

Dacă faci verbal acest lucru – întotdeauna cu permisiunea celeilalte persoane – începe prin a-ți exprima furia, și apoi treci prin fiecare etapă, până la etapa finală de iubire, compasiune, iertare și apreciere. Poți utiliza următoarele îndemnuri pentru a te menține concentrat pe fiecare etapă. Ca procesul să fie eficient, trebuie să dedici un timp cantitativ egal fiecăreia dintre cele șase etape.

1. Furie și resentiment

Sunt furios că... M-am săturat de...

Urăsc când... Nu suport...

2. Durere

M-a durut când... Simt durere că...

M-am simțit trist când... Sunt dezamăgit de...

3. Teamă

Mă temeam că... Mi-e teamă de tine când...

Mi-e frică atunci când... Mă tem că eu...

4. Remușcări, regrete și responsabilitate

Îmi pare rău că...	Îmi pare rău pentru...
Te rog, iartă-mă pentru...	Nu am vrut să...

5. Dorințe

Tot ce vreau/am vrut vreodată...	Vreau/voiam...
Vreau ca tu să...	Merit...

6. Iubire, compasiune, iertare și apreciere

Înțeleg că...	Te iert pentru...
Apreciez că...	Îți mulțumesc pentru...
Te iubesc pentru...	

Dacă te simți inconfortabil să te exprimi verbal sau dacă cealaltă persoană nu poate participa, poți să-ți așterni sentimentele în scris utilizând Scrisoarea Adevărului Total pentru a-ți exprima adevăratele sentimente.

Scrisoarea Adevărului Total

Urmează acești pași atunci când scrii Scrisoarea Adevărului Total:

1. Scrie o scrisoare persoanei care te-a supărat, cu porțiuni aproape egale pentru fiecare dintre sentimentele din Procesul Adevărului Total.
2. Dacă cealaltă persoană nu este cineva care ar putea să fie de acord să coopereze în acest proces, poți alege să arunci scrisoarea pur și simplu după ce ai completat-o. Ține minte, scopul principal aici este să *te eliberezi* de emoțiile neexprimate – nu să schimbi în mod necesar cealaltă persoană.
3. Dacă persoana pe care ești supărat este dispusă să participe, cere-i și ei să-ți scrie o Scrisoare a Adevărului Total. Apoi faceți schimb de scrisori. Amândoi trebuie să fiți prezenți când citiți scrisorile. Apoi discutați experiența. Evitați să încercați să vă apărați poziția. Faceți un efort de a înțelege unde se situează cealaltă persoană în timp ce îi citiți scrisoarea.

După ceva mai multă practică, poți descoperi că treci rapid și mai puțin formal prin cele șase etape ale procesului, însă în perioade de mari dificultăți, tot vei dori să utilizezi cele șase etape ca pe un ghid.

IARTĂ ȘI MERGI MAI DEPARTE

Atât timp cât nu ierți, acel cineva sau ceva îți va ocupa spațiul liber din mintea ta.

ISABELLE HOLLAND
Autoare premiată a 28 de cărți

Deși poate fi neobișnuit să menționez iertarea într-o carte despre cum să ai succes, realitatea este că furia, resentimentele și dorința de răzbunare îți pot irosi energie valoroasă, care *ar putea* fi aplicată mai eficient către acțiuni pozitive, îndreptate spre obiectivul tău.

În lumina Legii Atracției, am discutat deja că atragi mai mult din sentimentele pe care le trăiești. Faptul de a fi negativist, furios și neiertător în legătură cu o experiență dureroasă din trecutul tău te va face doar să atragi și mai mult din aceste lucruri în viața ta.

IARTĂ ȘI REVINO ÎN PREZENT

În lumea afacerilor, în familie, în relațiile personale, și noi trebuie să venim dintr-un loc al iubirii și iertării – trebuie să renunțăm pentru a merge mai departe. Trebuie să ierți un partener de afaceri care te-a mințit și ți-a produs daune financiare. Trebuie să-ți ierți un coleg de serviciu, care și-a însușit meritele tale sau te-a bârfit. Trebuie să-ți ierți fostul partener de viață, care te-a înșelat, apoi ți-a creat probleme în timpul divorțului. Nu trebuie să le scuzi acțiunile sau să mai ai vreodată încredere în ei. Dar chiar trebuie să înveți orice lecții sunt de învățat, să ierți acea persoană și să mergi mai departe.

Atunci când ierți, asta te aduce din nou în prezent – unde ți se pot întâmpla lucruri bune și unde poți lua măsuri pentru a crea câștigurile viitoare pentru tine, pentru echipa, compania și familia ta. Faptul de a sta împotmolit în trecut îți consumă energia valoroasă și îți fură puterea de care ai nevoie ca să mergi înainte spre crearea a ceea ce vrei.

DAR ESTE ATÂT DE GREU SĂ RENUNȚ

Știu cât de greu este să ierți și să renunți. Eu am fost răpit și atacat de un străin, am fost abuzat fizic de un tată alcoolic, am fost victima rasismului inversat, am avut angajați care mi-au delapidat mari cantități de bani, am fost dat în judecată din motive vădit ridicole și s-a profitat de mine în mai multe tranzacții de afaceri.

Dar după fiecare experiență, am trecut prin procesul acesta și am iertat cealaltă persoană deoarace știam că, dacă nu o fac, acele răni din trecut aveau să mă consume într-un final și să mă împiedice să mă concentrez cu toată atenția asupra bucuriei prezentului și asupra creării viitorului pe care îl voiam.

Cu fiecare experiență, am învățat și cum să evit să se mai întâmple asemenea lucruri. Am învățat cumsă mă protejez mai bine, cum să-mi protejez familia și bunurile câștigate cu greu. Și de fiecare dată când m-am eliberat de experiență în cele din urmă, m-am simțit mai ușor, mai liber și mai puternic – cu mai multă energie pe care să o concentrez asupra sarcinilor mai importante și iminente. Nu mai exista niciun discurs intern negativ. Nicio învinuire reciprocă plină de amărăciune.

Resentimentul este ca și cum ai lua otravă și ai spera apoi ca asta să-ți ucidă dușmanii.

NELSON MANDELA
Câștigătorul premiului Nobel pentru Pace

Oricâte experiențe dureroase ai avea, să știi că și eu am avut multe dintre ele.

Dar mai trebuie să știi și că *ceea ce te poate răni și mai tare* este să-ți alimentezi resentimentele, să porți cuiva pică, să retrăiești aceeași ură iar și iar. Cuvântul *a ierta* înseamnă de fapt *să renunți* pentru *tine însuți* – nu pentru ei.

Am avut oameni la seminarele mele care, atunci când iertau în cele din urmă *cu adevărat* pe cineva, scăpau de migrene cronice în câteva minute, constipația lor cronică și colicile se alinau imediat, scăpau de artrită, își îmbunătățeau vederea și trăiau imediat multe alte beneficii fizice. Un bărbat a pierdut 5 kilograme în următoarele 2 zile fără să-și schimbe dieta! Am văzut și oameni care fac mai apoi miracole în viața lor financiară și în carieră. Crede-mă, în mod cert merită intenția și efortul.

PAȘI CĂTRE IERTARE

Următorii pași fac *toți* parte din iertare:

1. Recunoaște-ți furia și resentimentul.
2. Recunoaște durerea și suferința creată.

3. Recunoaște-ți temerile și îndoielile de sine create.
4. Recunoaște orice rol pe care l-ai jucat în a permite comportamentului sau evenimentului să aibă loc sau să continue.
5. Recunoaște că nu ai primit ceea ce ai vrut și apoi pune-te în locul celeilalte persoane și încearcă să înțelegi cum se simțea în acel moment și ce nevoi încerca să-și satisfacă – oricât de neelegant – prin comportamentul său.
6. Renunță și iartă acea persoană.

Dacă ai fost atent, probabil ai observat că acești pași implică exact aceleași șase etape ca Procesul Adevărului Total.

FĂ O LISTĂ

Fă o listă cu oricine crezi tu că ți-a făcut rău și cum:

___________ mi-a făcut rău prin __________________Apoi, pas cu pas, ia-ți oricâte zile ai nevoie și treci prin Procesul Adevărului Total cu cealaltă persoană. Poate să fie un proces scris sau verbal, în care pretinzi că vorbești cu acea persoană care stă pe scaunul gol din fața ta. Asigură-te că îți iei suficient timp pentru a te gândi ce anume din viața persoanei respective a determinat-o în acea perioadă să îți facă ce ți-a făcut.

Ține minte că toți oamenii (inclusiv tu) fac întotdeauna tot ce pot pentru a-și satisface nevoile de bază prin conștientizarea, cunoștințele, aptitudinile și instrumentele pe care le au la îndemână în acel moment. Dacă ar fi putut să facă mai bine acest lucru, l-ar fi făcut mai bine. Pe măsură ce-și dezvoltă o conștientizare mai mare a modului în care comportamentul lor îi afectează pe ceilalți și învață modalități mai eficiente și mai puțin dăunătoare de a-și satisface nevoile, se vor comporta în maniere mai puțin dăunătoare.

Gândește-te. Niciun părinte nu se trezește dimineața și îi spune partenerului său: „Tocmai am mai născocit trei moduri noi de a ne bate joc de copilul nostru.” Părinții fac întotdeauna ce pot mai bine pentru a fi părinți buni. Dar combinația dintre rănile lor psihologice, lipsa cunoștințelor și aptitudinilor parentale, precum și presiunile din viața lor concurează de multe ori pentru a crea comportamente care ne rănesc. Nimeni nu avea nimic personal cu tine. Ar fi făcut exact același lucru oricui ar fi fost în locul tău în acel moment. Același lucru este adevărat pentru oricine altcineva din viața ta... totdeauna.

DACĂ EI POT S-O FACĂ, ȘI TU POȚI S-O FACI

În căutările mele din ultimii ani pentru povești inspiraționale pentru cartea *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), am găsit multe povești despre iertare, care m-au dus la concluzia că ființele umane pot ierta orice – oricât de tragic sau brutal ar fi.

În 1972, Premiul Pulitzer a fost acordat pentru fotografia în care apărea o fetiță vietnameză, cu brațele întinse de groază și durere, ce alerga goală și țipând – după ce hainele arseseră pe ea – dinspre satul ei care fusese bombardat cu napalm în timpul Războiului din Vietnam. Acea fotografie, retipărită de mii de ori, a făcut înconjurul lumii și poate fi găsită și acum în cărțile de istorie de liceu. În acea zi, Phan Thi Kim Phuc a suferit arsuri de gradul trei pe mai bine de jumătate din corp. După 17 operații și 14 luni de recuperare dureroasă, Kim a supraviețuit în mod miraculos. Depășindu-și durerea trecutului printr-un proces de iertare, ea este acum cetățeană canadiană, Ambasadoare a bunăvoinței pentru UNESCO (*Organizația Națiunilor Unite pentru Educație, Știință și Cultură*) și fondatoarea Fundației Kim, care ajută victimele nevinovate ale războiului. Toți cei care au întâlnit-o vreodată pe Kim vorbesc despre pacea uimitoare ce radiază din ființa ei.[2]

În 1978, Simon Weston a intrat în Gărzile Galeze din Marea Britanie. Ca membru al grupului operativ din Insulele Falkland, se afla la bordul navei *Sir Galahad* când aceasta a fost bombardată de avioanele argentiniene. Fața i-a fost desfigurată sever și a suferit arsuri pe 49% din suprafața corpului. Din acea zi fatidică, a trecut prin 70 de operații și încă mai trebuie să treacă prin câteva. Ar fi ușor pentru el să-și petreacă restul vieții cuprins de amărăciune. În schimb, el spune: „Dacă îți petreci viața plin de acuzații și amărăciune, atunci ai dat greș față de tine însuți, ai dat greș față de chirurgi și asistente, și față de toți ceilalți, pentru că nu le oferi nimic în schimb. Ura te poate devora, este o emoție irosită."

În loc să se înece într-un ocean de amărăciune, Simon a devenit autor, orator motivațional și cofondator și vicepreședinte al Weston Spirit, o organizație non-profit care a lucrat cu zeci de mii de tineri ale căror vieți reflectă o sărăcie a aspirațiilor în Marea Britanie.[3]

---

[2] Pentru mai multe informații despre realizările Fundației Kim, vizitează www.kimfoundation.com - nota autorului.

[3] Pentru mai multe informații despre realizările și viziunea Weston Spirit, vizitează pagina web a resurselor mele de pe www.TheSuccessPrinciples.com - nota autorului.

Asemenea lui Simon și Kim, și tu poți trece peste greutăți și poți triumfa.

CUM SĂ SCAPI DE DURERILE TRECUTULUI CU AJUTORUL TERAPIEI PRIN TAPOTARE

Bineînțeles, multe dintre aceste dureri ale trecutului se înmagazinează în minte și chiar în trup – afectându-ne toate acțiunile și deciziile viitoare. Pentru mulți oameni de la trainingurile mele, faptul de a trece peste „trecutul" lor este dificil, dureros iar – până în ultimul deceniu – foarte dificil mai ales dacă au trecut prin violențe, traume sau abuz la începutul vieții.

Dar în ultimii 10 ani, am utilizat o modalitate puțin cunoscută, dar foarte eficientă, fără medicamente și non-invazivă, de a reduce sau elimina acest stres posttraumatic la persoanele cu care lucrez. De asemenea, ea ajută la reducerea durerii cronice, anxietății, fobiilor și temerilor, a credințelor limitative și a multor altor afecțiuni legate de stres. Tehnica este atât de puternică, încât a fost utilizată pentru a ajuta victimele genocidului din Rwanda și Bosnia, victimele dezastrului din Haiti – fiind utilizată chiar și de un antrenor al Forțelor Speciale Britanice în Congo și cu soldații americani care s-au întors cu tulburări de stres posttraumatic de pe câmpul de luptă.

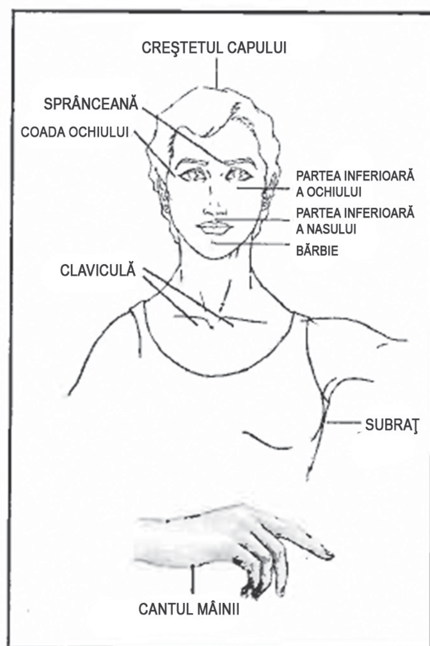
Numită *terapia prin tapotare* (*Tapping Therapy*), aceasta stimulează propria abilitate a corpului de a scăpa de orice tip de durere înmagazinată. Și rezultatele sunt nici mai mult, nici mai puțin decât miracole.

Timp de mii de ani, culturile orientale și-au concentrat metodele de vindecare pe stimularea „meridianelor" sau a căilor energetice din corp. Aceste căi energetice trimit impulsuri electrice prin tot corpul pentru a menține toate sistemele funcționale, dar – pe lângă faptul că pun în mișcare și înmagazinează energia – s-a descoperit că înmagazinează și emoții. Unii profesioniști din sănătate chiar cred că o boală sau o durere cronică dintr-o zonă specifică a corpului este rezultatul unei emoții specifice, înmagazinată în acel meridian.

Cu treizeci și patru de ani în urmă, psihologul Dr. Roger Callahan – creatorul terapiei prin tapotare – a descoperit că poți stimula eliberarea instantanee a emoțiilor înmagazinate tapotând ușor cu degetele aceste meridiane printr-o metodă asemănătoare cu acupunctura, în timp ce-ți concentrezi mintea asupra durerilor din trecut sau asu-

pra stresului actual (fobie, teamă sau anxietate). El a numit această metodă terapia câmpului gândurilor sau TCG (*Thought Field Therapy* – TFT), și astăzi, institutul doctorului Callahan instruiește terapeuți practicanți, profesioniști în sănătate și oameni obișnuiți pentru a utiliza TCG atât într-o clinică, dar și acasă.

Alții, mai cu seamă Gary Craig și Nick Ortner, au prezentat oamenilor TCG ca tehnica libertății emoționale (Emotional Freedom Technique – EFT)* și terapia tapotării meridianelor.



Cartea mea *Tapping into Ultimate Success* (*Tapotarea pentru succesul ultim*)[4] descrie modul în care poți folosi tapotarea pentru a te elibera de aceste anxietăți înmagazinate, de stres, de traumele emoționale, și se concentrează asupra modului în care să te ajute să implementezi mai bine principiile din *această* carte, *Principiile succesului*, îndepărtând prin tapotare orice obstacole interne ce apar atunci când încerci să aplici unul dintre aceste principii.

Prima parte a acestui protocol al tapotării este să închizi ochii, să te concentrezi asupra temerilor, anxietății, emoției, durerii sau credinței de care vrei să scapi și apoi să determini pe o scară de la 1 la 10 (10 fiind nivelul cel mai înalt) cât de intens este sentimentul sau credința.

---

* Tehnica eliberării emoționale a fost creată de Gary Craig într-o încercare de a simplifica succesiunea punctelor de tapotare, pentru a fi folosite de cei care nu sunt terapeuți. Poți obține o scurtă privire de ansamblu asupra tehnicii la www.emofree.com și în cartea *The Tapping Solution* (*Soluția tapotării*) de Nick Ortner, Carlsbad, CA, Hay House, 2013 - nota autorului. Carte apărută în limba română cu titlul *Terapia prin ciocănituri*, Editura Adevăr Divin, 2009 – (n. red.).

[4] *Tapping Into Ultimate Success: How to Overcome Any Obstacle and Skyrocket Your Success* (*Tapotarea pentru succesul ultim: cum să depășești orice obstacol și să îți aduci succesul la cote amețitoare*), de Jack Canfield și Pamela Bruner (Carlsbad, CA, Hay House, 2012) - nota autorului.

În diagramă vezi descrierea celor nouă puncte de tapotare. Succesiunea de bază a tapotărilor – eliminarea temerilor și credințelor negative și neutralizarea evenimentelor negative – începe prin a tapota cantul mâinii, lângă încheietură, de 10 ori și suficient de ferm pentru a simți, dar nu atât de tare încât să-ți faci vânătăi. Pe măsură ce tapotezi mâna, repetă cu voce tare credința, durerea fizică sau experiența durerii cu care ai de-a face – cel mai important – intră în *emoția* pe care acea credință sau durere o evidențiază. După declararea credinței sau durerii tale, încheie cu afirmația *Eu mă iubesc profund și mă accept.* De exemplu:

Deși mă tem să cer o mărire de salariu, mă iubesc profund și mă accept complet.

Sau

Deși cred că nu merit să am succes, mă iubesc profund și mă accept complet.

După ce ai tapotat cantul mâinii de 10 ori, începe succesiunea tapotărilor EFT de mai jos, în timp ce continui să te concentrezi asupra durerii, credinței limitative, emoției, stresului, durerii sau sursei anxietății din trecut. Tapotează ferm fiecare punct de 5 până la 7 ori. Însoțește fiecare punct de tapotare cu o declarație care să te mențină concentrat asupra emoției. Astfel:

1. **Creștetul capului:** *Mă tem să cer o mărire de salariu.*
2. **Sprânceană:** *Mă tem să cer o mărire de salariu*.
3. **Coada ochiului:** *Mă tem că va spune nu și voi fi stânjenit.*
4. **Partea inferioară a ochiului:** Îmi va fi atât de rușine.
5. **Partea inferioară a nasului:** Îmi va fi atât de rușine dacă va spune nu.
6. **Bărbie:** *Voi fi umilit dacă va spune nu.*
7. **Claviculă:** *Mi-e teamă să cer o mărire de salariu*.
8. **Subraț:** *Voi fi atât de stânjenit.*

Cuvintele exacte pe care le spui nu contează, important este ca tu să rămâi în starea emoției tale. În plus, poți să tapotezi sprânceana, partea inferioară a ochiului, clavicula și subrațul, *de fiecare parte a corpului.* Repetă succesiunea, în timp ce repeți fraza iar și iar, până când vei simți că intensitatea a scăzut la 1 sau a dispărut complet.

Terapia tapotării funcționează miraculos pentru fobii grave de toate tipurile. Actrița și moderatoarea de emisiuni Kelly Ripa suferea de teamă severă de zbor – rezultat al traumei de a fi văzut avioanele lovind World Trade Center, pe 11 septembrie 2001. Când producătorii ei au dorit să realizeze emisiunea „Live cu Regis și Kelly" în Disneyland, California, ea a știut că va trebui să-și depășească teama de zbor pentru a face această călătorie. Lucrând cu Dr. Callahan, care, aflat la New York, a tratat-o prin telefon cu terapia tapotării, ea a fost capabilă să urce liniștită în avion și să suporte zborul de cinci ore. Kelly a fost atât de încântată, încât l-a invitat pe Dr. Callahan la emisiunea TV pentru a trata invitații din parcul de distracții de teama de montagne russe. Șaptesprezece oameni s-au dat într-un montagne russe la doar câteva momente după aceea – majoritatea spunând că vor să se mai dea o dată!

Folosind terapia tapotării, am ajutat oamenii de la seminarele mele să-și depășească teama de zbor, teama de a vorbi în public, teama de a cânta în fața altora, teama de înălțime, claustrofobia și teama de înec. Iată ce a postat pe internet Sharon Worsley, una dintre studentele mele din programul Train-the-Trainer:

> Am fost înotătoare când eram mică și am avut parte de două experiențe neplăcute, când aproape că m-am înecat, la vârsta de 12 și 15 ani. Nu am mai fost în stare să intru în apă pentru tot restul vieții. De fapt, dacă ar fi să îți vorbesc despre înot, aș începe să am o reacție fizică în care îmi ridic capul, ca și cum aș încerca să nu mă scufund într-o piscină imaginară. A fost îngrozitor, pentru că am ratat distracțiile cu prietenii mei când călătoream, fiindcă ei se distrau la piscină sau la ocean, iar eu stăteam pe margine să îi urmăresc. În plus, nu-mi plăcea sentimentul acela de lipsă de putere.
>
> Dar totul s-a schimbat într-o seară de vară din iunie 2010. Era ultima seară a programului inaugural al lui Jack Canfield, Train-the-Trainer, unde participam și eu. Acolo, îi urmăream pe ceilalți participanți cum se bucurau de piscina spectaculoasă de la Farimont Scottsdale Princess, în timp ce eu stăteam pe margine.
>
> În cele din urmă, un prieten m-a încurajat să intru în apă, dar nu am reușit să intru mai adânc de nivelul șoldurilor, pentru că mă simțeam foarte anxioasă. Jack a auzit asta și a venit la mine să vadă dacă mă poate ajuta.
>
> Apoi un miracol aparent imposibil mi s-a întâmplat. La câteva minute după ce Jack a folosit metoda de tapotare cu mine, nu doar

că am intrat mai adânc în apă, dar curând am început să înot, inclusiv să fac pluta pe spate fără ajutor – ceva ce mă gândeam că nu se va mai întâmpla niciodată. De atunci continui să înot și nu mai am niciun fel de ezitare sau teamă.

Deci, după cum puteți vedea, cu puterea uimitoare a acestei tehnici simple, nu mai ai niciun motiv să lași teama, credințele limitative sau rănile și traumele trecutului să te oprească din a realiza orice vrei.

PRINCIPIUL

30

CONFRUNTĂ-TE CU CEEA CE NU FUNCȚIONEAZĂ

Faptele nu încetează să existe doar pentru că sunt ignorate.

ALDOUS HUXLEY
Scriitor vizionar

Viața noastră se îmbunătățește numai când ne asumăm riscuri – și primul și cel mai dificil risc pe care trebuie să ni-l asumăm este să fim onești cu noi înșine.

WALTER ANDERSON
Editor al revistei *Parade* timp de 20 de ani

Dacă vrei să ai mai mult succes, trebuie să ieși din faza de negare și să te confrunți cu ceea ce nu funcționează în viața ta. Îți aperi sau ignori mediul toxic de la slujbă? Îți găsești scuze pentru căsătoria ta dificilă? Ești în negare în legătură cu lipsa ta de energie, cu greutatea în exces, cu starea de sănătate proastă sau cu forma fizică? Nu reușești să recunoști că vânzările au continuat să scadă timp de 3 luni? Amâni să te confrunți cu un angajat care nu lucrează la un standard acceptabil al performanței? Oamenii de succes înfruntă direct aceste circumstanțe, dau atenție semnalelor care îi alertează și iau măsurile potrivite, oricât de inconfortabil sau provocator ar putea fi.

ADU-ȚI AMINTE DE ALERTELE GALBENE

Ții minte formula E+R=Re și „alertele galbene" din Principiul 1? Alertele galbene sunt toate acele mici semnale că ceva nu este în regulă. Adolescentul tău vine din nou târziu acasă de la școală. Notificări ciudate apar în scrisorile companiei. Un prieten sau un vecin face un comentariu ciudat. Uneori alegem să recunoaștem aceste alerte și să trecem la acțiune, dar cel mai des nu o facem și alegem pur și simplu să le ignorăm. Pretindem să nu observăm că ceva lipsește.

De ce? Deoarece faptul de a te confrunta cu ce nu funcționează în viața ta înseamnă de obicei că va trebui să faci ceva incomod. Poate că va trebui să exersezi mai multă autodisciplină, să înfrunți pe cineva, să riști să nu fii plăcut, să ceri ce vrei, să soliciți respect în loc să te mulțumești cu o relație abuzivă, sau poate chiar să îți dai demisia. Dar pentru că nu vrei aceste lucruri incomode, deseori vei susține tolerarea unei situații care nu funcționează.

CUM ARATĂ NEGAREA?

Deși situațiile din viața noastră pot fi inconfortabile, rușinoase și dureroase, deseori trăim cu ele – sau mai rău – le ascundem în spatele miturilor, în spatele părerilor universal acceptate și platitudinilor. Nici măcar nu ne dăm seama că suntem în negare. Folosim expresii precum:

Așa fac bărbații.
Nu poți controla adolescenții de astăzi.
Își descarcă frustrările.
Nu are legătură cu mine.
Nu este treaba mea.
Nu e locul meu să mă exprim.
Nu vreau să agit lucrurile.
Nu pot să fac nimic.
Nu-ți spăla rufele murdare în public.
O asemenea datorie pe cardul de credit este ceva normal.
O să mă dea afară dacă spun ceva.
Prietenii mamei mele de la biserică au grijă de ea.
Ce noroc că e doar marijuana.
E normal la vârsta asta.
Am nevoie de astea ca să mă ajute să mă relaxez.
Trebuie să lucrez orele astea suplimentare ca să fiu primul.
Trebuie pur și simplu să așteptăm.
Sunt sigur că el va plăti datoria.

Ocazional, inventăm chiar și *motive* pentru care ceva nu *funcționează*, fără să ne dăm seama că, dacă doar am recunoaște situația neplăcută mai devreme, ar fi deseori mai puțin dureros de rezolvat. Ar fi și mai ieftin, circumstanțele mai avantajoase, problemele mai ușor de

rezolvat, noi am putea să fim mai onești cu toți cei implicați, ne-am simți mai bine cu noi înșine și am avea cu certitudine mai multă integritate. Dar trebuie să trecem mai întâi peste propria negare.

Oamenii de succes, pe de altă parte, sunt mai dedicați găsirii motivului pentru care lucrurile merg prost și a soluțiilor pentru a le îndrepta, decât faptului de a-și apăra poziția sau de a se menține în propria ignoranță.

În afaceri, ei mai degrabă privesc spre crudul adevăr al cifrelor decât să le recalculeze pentru a da bine pentru acționari. Ei doresc să știe de ce cineva nu le-a utilizat produsul sau serviciile, de ce campania de publicitate nu a funcționat sau de ce cheltuielile sunt neobișnuit de mari. Sunt raționali și cu picioarele pe pământ. Sunt dispuși să privească spre ceea ce *este* și să facă față realității decât să o ascundă și să o nege.

A face mai mult din ceva ce nu funcționează nu va face acel lucru să funcționeze mai bine.

CHARLES J. GIVENS
Strateg de investiții imobiliare și autor al cărții
Wealth Without Risk (*Avere fără risc*)

FII CONȘTIENT DE PROBABILITĂȚI ȘI CONSECINȚE

O mare parte din ieșirea din negare este să ajungi să te pricepi la recunoașterea situațiilor neplăcute și apoi să te hotărăști să faci ceva în legătură cu asta. Întotdeauna mă uimește cât de dificilă este recunoașterea și decizia pentru majoritatea oamenilor – chiar și atunci când vine vorba despre alcoolism sau dependență de droguri. În cazul multor dependenți, căsătoria lor eșuează, afacerile lor eșuează, își pierd casele și chiar ajung pe stradă înainte să își dea seama că dependența nu funcționează pentru ei.

Din fericire, majoritatea problemelor noastre sunt mai puțin severe decât dependența de droguri, dar asta nu face ca recunoașterea sau decizia să fie mai ușoare. Uită-te la slujba ta, de exemplu. Ești în negare în legătură cu ceea ce ai dori cu adevărat să faci? Mai rău chiar, vorbești constant despre cât de fericit și împlinit ești, și de fapt nu ești? Trăiești o minciună?

Dependenții de muncă sunt un exemplu perfect pentru o asemenea negare. Un program cu mare presiune nu poate să funcționeze pentru nimeni pe termen lung, dar majoritatea dependenților de

muncă se vor apăra cu comentarii de genul: „Fac bani grozavi", „Așa îmi susțin familia", „Așa o să am succes" și „Trebuie să fac asta pentru a fi competitiv la birou". După cum am analizat deja, a apăra și a justifica o situație neplăcută este doar o formă a negării.

NEGAREA SE BAZEAZĂ PE TEAMĂ

Deseori, negarea se bazează pe noțiunea că ceva și mai rău se va întâmpla dacă ne vom opri din negare și vom lua măsuri corective. Cu alte cuvinte, *ne temem* să ne confruntăm cu adevărul.

Mulți terapeuți îți pot spune că, în ciuda indiciilor copleșitoare că partenerul de viață are o aventură, mulți pacienți nu-și vor înfrunta soțul sau soția. Ei pur și simplu nu doresc să facă față faptului că mariajul lor s-ar putea încheia. Ei nu doresc să se confrunte cu stresul emoțional și cu inconveniența fizică a unui divorț. Nu doresc să se confrunte cu greutățile financiare sau cu posibilitatea de a se muta sau de a-și lua o slujbă.

Care sunt situațiile de care *tu* te temi să le faci față?

- Fiul tău adolescent care fumează sau ia droguri?
- Un supervizor care pleacă devreme, dar își lasă proiectele întârziate pe umerii tăi?
- Un partener de afaceri care nu își face partea lui de treabă sau cheltuiește prea mulți bani?
- Plata ratelor la casă sau cheltuielile care sunt greu de ținut sub control?
- Părinții tăi care îmbătrânesc și au nevoie de îngrijire permanentă?
- Sănătatea ta, care devine o problemă din cauza unei diete insuficiente sau a lipsei de mișcare?
- Un partener de viață care nu este niciodată acasă, este retras, lipsit de respect, abuziv sau supercritic?
- Timp liber insuficient pentru tine sau copiii tăi?

Deși multe dintre situațiile de mai sus necesită schimbări drastice ale modului în care trăiești, muncești și relaționezi cu alții, ține minte că soluția la aceste probleme nu este întotdeauna să-ți dai demisia, să divorțezi, să dai afară angajații sau să-ți pedepsești fiul ado-

lescent. Poate fi mult mai productiv să alegi alternative mai puțin extreme, cum ar fi o discuție cu șeful tău, consiliere maritală, stabilirea limitelor cu adolescentul tău sau cu frații lui, să-ți reduci cheltuielile sau să cauți ajutor profesional competent. Bineînțeles, aceste soluții mai puțin drastice tot necesită ca tu să te confrunți cu temerile și să treci la acțiune.

Dar, *în primul rând*, trebuie să te confrunți cu ce nu funcționează.

Vestea bună este următoarea: cu cât te confrunți mai des cu situațiile inconfortabile, cu atât devii mai bun la asta. Dacă te confrunți doar cu un singur lucru care nu funcționează, data viitoare când vei avea cea mai mică suspiciune, este mult mai probabil să treci imediat la acțiune. Și cu cât treci la acțiune mai devreme, cu atât va fi mai ușor. Ții minte vechiul proverb „Spărtura cât e mică trebuie cârpită"? E adevărat.

TRECI LA ACȚIUNE ACUM

Ia-ți răgazul chiar acum de a face o listă cu ceea ce nu funcționează în viața ta. Începe cu cele șapte domenii majore unde, în mod normal, îți stabilești obiectivele – finanțe, carieră sau afaceri, timp liber sau familie, sănătate și aspect fizic, dezvoltare personală și faptul de a face o diferență. Întreabă-ți familia, prietenii, angajații, colegii de muncă, de curs, grupul din care faci parte, *coach*-ul sau echipa ce anume cred ei că nu funcționează.

Întreabă: *Ce nu funcționează? Cum putem să îmbunătățim situația? Ce solicitări pot să fac? De ce anume ai nevoie de la mine? Ce trebuie eu/noi să fac/facem? Ce pași pot eu/noi să fac/facem pentru ca fiecare dintre aceste situații să funcționeze așa cum eu/noi doresc/dorim?*

Simți nevoia să vorbești cu cineva? Să chemi un reparator? Să ceri ajutorul cuiva? Să înveți o nouă aptitudine? Să găsești o nouă resursă? Să citești o carte? Să suni un expert? Să faci un plan pentru a îndrepta lucrurile?

Alege o acțiune pe care să o întreprinzi și apoi treci la treabă. Apoi continuă să acționezi, o dată și încă o dată, până când ai rezolvat situația.

PRINCIPIUL

31

ÎMBRĂȚIȘEAZĂ SCHIMBAREA

Schimbarea este o lege a vieții. Și cei care privesc doar spre trecut sau prezent sunt cei care cu siguranță vor rata viitorul.

JOHN F. KENNEDY
Al treizeci și cincilea președinte al SUA

Schimbarea este inevitabilă. Chiar în acest moment, de exemplu, corpul și celulele tale se schimbă. Pământul se schimbă. Economia, tehnologia, modul în care facem afaceri, chiar și modul în care comunicăm se schimbă. Și deși poți să reziști schimbării respective și să fii pur și simplu înghițit de ea, poți de asemenea să alegi să cooperezi cu ea, să i te adaptezi, să beneficiezi de pe urma ei.

CREȘTE SAU MORI

În 1910, Florăria cu Livrare prin Telegraf – cunoscută astăzi ca FTD (Florists' Telegraph Delivery) – a fost înființată de 15 florării americane, care au început să utilizeze telegraful pentru a face schimb de comenzi și pentru a livra florile comandate de clienți pentru cei dragi, aflați la mii de kilometri depărtare. Zilele în care o fiică sau o soră se ducea la florărie și comanda un mic buchet de flori apuseseră acum. Membrii familiilor se mutau în orașe și orășele departe de casă. Și FTD a înflorit pentru că a identificat această modă și a combinat-o cu telegraful, care reprezenta o schimbare a modului în care comunicăm.

Aproape în același timp, industria căilor ferate americane a început să vadă că automobilul și avionul sunt noi tehnologii proiectate să transporte oameni și bunuri dintr-un loc în altul. Dar spre deosebire de alte industrii, care îmbrățișaseră deja aceste noi mașinării, industriașii căilor ferate au rezistat, crezând că activau în afacerea cu căi ferate – și nu în afacerea transportului de persoane și bunuri. Nu și-au dat seama cu ce se confruntau. Nu au crescut. Deși afacerile cu căi ferate ar fi putut să devină afaceri cu automobile și aeronave, nu au făcut-o. Drept urmare, aproape că au dispărut.

UNDE TREBUIE SĂ CREȘTI?

Când se petrece schimbarea, poți fie să cooperezi cu ea și să înveți cum să beneficiezi de pe urma ei, fie poți să-i reziști și, în cele din urmă, să fii strivit de ea. Este alegerea ta.

Când îmbrățișezi schimbarea cu toată inima, ca parte inevitabilă a vieții, căutând modalități de a utiliza noile schimbări pentru a-ți face viața mai bogată, mai ușoară și mai împlinită, viața ta va funcționa mult mai bine. Vei trăi schimbarea ca pe o oportunitate pentru creștere și noi experiențe.

Acum câțiva ani, am fost angajat să dau consultații pentru Naval Sea Systems Command (Comandamentul naval al sistemelor marine) în Washington, DC. Cei de acolo tocmai anunțaseră că aveau să mute întregul comandament în San Diego, California, ceea ce însemna că mulți civili aveau să-și piardă slujbele în urma acestui transfer. Slujba mea era să conduc un seminar pentru tot personalul civil care nu avea să fie mutat în California. Și deși Comandamentul naval le oferise tuturor slujbe și transferuri în San Diego (inclusiv decontarea tuturor costurilor mutării) sau asistență pentru localizarea unei noi slujbe în Washington DC, mulți dintre angajați aproape că s-au blocat de teamă și resentiment.

Deși aproape toți priveau această schimbare ca pe un dezastru major în viața lor, eu i-am încurajat să privească această schimbare ca pe o oportunitate – ca pe ceva nou. I-am învățat despre E+R=Re și deși mutarea în San Diego (E) era inevitabilă, rezultatul (Re) – fie că avea să se ivească sau nu după aceea – depindea în întregime de reacția lor (R) la situație. „Poate că vei găsi o slujbă cu mai multă autoritate în DC", spuneam eu, „sau poate chiar vei găsi o slujbă mai bine plătită. Sau poate că vei dori să te muți în California, unde este cald în cea mai mare parte a anului și unde te așteaptă noi prieteni și aventuri."

Încet, au început să treacă de la starea de panică și teamă la înțelegerea faptului că acele lucruri vor putea într-adevăr să funcționeze, poate chiar mult mai bine, dacă doar vor îmbrățișa această schimbare ca pe o oportunitate de a crea ceva nou și mai bun pentru ei.

CUM SĂ ÎMBRĂȚIȘEZI SCHIMBAREA

Trebuie să înțelegi că există două tipuri de schimbări – *schimbarea ciclică* și *schimbarea structurală* – pe care nu le poți controla.

Schimbarea ciclică, cum ar fi ceea ce se întâmplă la bursa de valori, se petrece de câteva ori pe an. Prețurile cresc și scad. Există piețe în

urcare și corecții. Vedem cum se schimbă anotimpurile, că există cheltuieli mai mari în timpul sărbătorilor și mai multe călătorii în timpul verii, și așa mai departe. Acestea sunt schimbări care se petrec ciclic și le acceptăm pur și simplu așa cum sunt, ca parte normală a vieții.

Dar există și schimbările structurale – de exemplu momentul în care a fost inventat computerul și a fost creat internetul, iar aceste două tehnologii ne-au schimbat complet felul cum trăim, cum muncim, cum avem acces la știri, cum ne facem cumpărăturile. Asemenea schimbări structurale sunt acele tipuri de schimbări unde nu mai există cale de întoarcere la ceea ce a fost înainte. Și acestea sunt tipurile de schimbări care te pot înghiți dacă le reziști.

Ca angajații de la Comandamentul naval, ca florăriile FTD sau industria căilor ferate, *tu* vei îmbrățișa aceste schimbări structurale și-ți vei îmbunătăți viața – sau le vei opune rezistență?

Adu-ți aminte de o perioadă din trecut în care ai rezistat unei schimbări. Poate că a fost vorba despre o mutare, despre un transfer cu serviciul, despre o schimbare a furnizorilor, o schimbare a tehnologiei companiei, o schimbare în management sau chiar adolescentul tău care s-a dus la colegiu – o schimbare căreia a trebuit să-i faci față și te-ai gândit că era cel mai rău lucru din lume.

Ce s-a întâmplat odată ce te-ai abandonat acelei schimbări? Viața ta chiar s-a îmbunătățit? Poți să privești în urmă și să spui: „Uau, mă bucur că s-a întâmplat. Uite ce bine mi-a fost în cele din urmă”?

Dacă poți să-ți amintești mereu că ai trecut prin schimbări în trecut – și că, în mare parte, ele s-au dovedit a fi cel mai bun lucru – poți începe să abordezi fiecare schimbare cu entuziasmul și nerăbdarea pe care ar trebui să le ai. Pentru a te ajuta să îmbrățișezi orice schimbare, pune-ți următoarele întrebări:

Ce schimbare are loc în prezent în viața mea, iar eu îi rezist?

De ce rezist acelei schimbări?

De ce mă tem de această schimbare?

De ce anume mă tem că mi se poate întâmpla?

Care este răsplata pentru ca eu să păstrez lucrurile așa cum sunt?

Care sunt costurile pe care le plătesc pentru această schimbare?

Ce beneficii ar putea exista în această schimbare?

Ce ar trebui să fac ca să cooperez cu această schimbare?

Care este următorul pas pe care să-l fac pentru a coopera cu această schimbare?

Când voi face următorul pas?

PRINCIPIUL

32

TRANSFORMĂ-ȚI CRITICUL INTERN ÎN COACH INTERN

Un om este la propriu ceea ce gândește.

JAMES ALLEN

Autor al cărții *As a Man Thinketh* (*Cum gândește omul*)*

Cercetările indică faptul că, în medie, oamenii vorbesc cu ei înșiși de aproximativ 50 000 de ori pe zi. Asta te include și pe tine. Din păcate, majoritatea discursurilor interioare sunt despre tine și, conform cercetătorilor în psihologie, 80% sunt negative – lucruri cum ar fi *NU trebuia să spun asta... Ei nu mă plac... Niciodată nu o să fiu capabil să reușesc... NU îmi place felul în care îmi stă părul azi... Cealaltă echipă o să ne omoare... NU știu să dansez... Nu știu să vorbesc... Niciodată nu o să slăbesc... Niciodată nu par să mă organizez... Întotdeauna întârzii.*

Susține-ți limitările și, mai mult ca sigur, ele vor fi ale tale.

RICHARD BACH

Autor al cărții *Jonathan Livingston Seagull*
(*Pescărușul Jonathan Livingston*)

Mai știm din această cercetare că aceste gânduri au un efect puternic asupra noastră. Ne afectează atitudinea, motivația de a acționa, fiziologia, chiar și biochimia. Gândurile negative ne controlează de fapt comportamentul. Ele ne fac să ne bâlbâim, să vărsăm lucruri, să ne uităm replicile, să transpirăm excesiv, să respirăm superficial, să ne simțim anxioși sau speriați – și, duse la extrem, ne pot chiar paraliza sau ucide.

---

* Carte apărută cu titlul *Așa cum gândește omul*, la Editura Ascendent, București, 2005. Audiobook în curs de apariție la Editura ACT și Politon (n. red.).

ÎNGRIJORAT DE MOARTE

Acum mulți ani, *Reader's Digest* a publicat povestea adevărată a lui Nick Sitzman – un muncitor la depourile de tren, puternic, sănătos și ambițios. Avea reputația de muncitor harnic și avea o soție iubitoare, doi copii și mulți prieteni.

Într-o zi în miez de vară, personalul trenurilor a fost informat că poate pleca de la serviciu cu o oră mai devreme, în cinstea zilei de naștere a maistrului. În timp ce făcea o ultimă verificare la unul dintre vagoane, Nick a fost în mod accidental încuiat într-un vagon frigorific. Când și-a dat seama că toți ceilalți muncitori au plecat din zonă, Nick a început să se panicheze.

A lovit cu putere pereții vagonului până când pumnii au început să-i sângereze și a urlat până a răgușit, dar nu l-a auzit nimeni. Cunoscând „cifrele și faptele", el a prevăzut că temperatura e de zero grade. Gândul lui Nick a fost *Dacă nu ies de-aici, o să mor înghețat.* Dorind să dea de știre soției și familiei despre ce i s-a întâmplat, a luat un cuțit și a scrijelit cuvintele pe podeaua din lemn. A scris: „Este atât de frig, corpul îmi amorțește. Măcar de-aș adormi. Astea poate că sunt ultimele mele cuvinte."

În dimineața următoare, colegii lui au deschis ușa grea a vagonului și l-au găsit pe Nick mort. Autopsia a dezvăluit că fiecare simptom fizic al corpului indica faptul că murise înghețat. Și totuși unitatea frigorifică a vagonului nu funcționa, iar temperatura indica 12 grade Celsius. Nick s-a sinucis prin *puterea propriilor gânduri.*[1]

Și tu, dacă nu ai grijă, te poți sinucide cu gândurile limitative – nu deodată, ca Nick Sitzman, dar puțin câte puțin, zi după zi, până când îți vei fi ucis încet abilitatea naturală de a-ți realiza visurile.

GÂNDURILE TALE NEGATIVE ÎȚI AFECTEAZĂ CORPUL

Știm din testele poligraf (detectoarele de minciuni) că trupul reacționează la gânduri – își schimbă temperatura, bătăile inimii, presiunea arterială, respirația, tensiunea musculară și cât de mult îți transpiră palmele. Când ești conectat la un detector de minciuni și ești întrebat ceva de genul: „Ai luat banii?", mâinile tale vor începe să devină mai reci, inima va bate mai tare, sângele va avea presiune mai

---

[1] Din *The Speaker Sourcebook* (*Cartea de referință a oratorului*), de Glen Van Ekeren (Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1988) - nota autorului.

mare, respirația va fi mai accelerată, mușchii vor fi mai încordați și palmele tale vor transpira dacă tu chiar ai luat banii și ai mințit. Aceste tipuri de schimbări fiziologice se petrec nu doar când minți, ci și ca reacție la orice gândești. Fiecare celulă din corpul tău este afectată de fiecare gând pe care îl ai.

Gândurile negative îți afectează corpul în mod negativ – te slăbesc, te fac să transpiri și te fac să fii încordat. Gândurile pozitive îți afectează corpul într-un mod pozitiv, te fac mai relaxat, mai centrat, mai alert. Gândurile pozitive provoacă secreția endorfinelor în creier, reduc durerea și sporesc plăcerea.

CALCĂ ÎN PICIOARE FURNICILE ALEA

Psihiatrul Daniel G. Amen a numit gândurile limitative pe care le auzim în capul nostru A.N.T.s* – Automatic Negative Thoughts (Gânduri Negative Automate). Și exact ca niște furnici adevărate la un picnic, furnicile tale îți pot ruina experiența vieții. Dr. Amen recomandă ca tu să înveți să calci în picioare gândurile negative, așa cum ai face cu furnicile.[2] La început, trebuie să devii conștient de ele, apoi trebuie să te scuturi de ele și să le calci în picioare contestându-le. În cele din urmă, trebuie să le înlocuiește cu gânduri mai pozitive și de afirmare.

Nu crede tot ce auzi – chiar și ce auzi în mintea ta.

DANIEL G. AMEN, doctor în medicină
Specialist în neuroștiință, psihiatru și specialist în tulburările deficitului de atenție

Cheia pentru a face față oricărui tip de gândire negativă este să îți dai seama că, în definitiv, tu decizi dacă vei asculta sau vei fi de acord cu toate gândurile tale. Doar pentru că tu le gândești – sau le auzi – nu înseamnă că sunt adevărate.

---

* Joc de cuvinte: acronimul A.N.T. și *ant = furnică* (n. trad.).

[2] Vezi *Change Your Brain, Change Your Life* (*Schimbă-ți creierul, schimbă-ți viața*) de Dr. Daniel G. Amen (New York, Three Rivers Press, 1998), pentru o privire edificatoare despre cum să folosim strategiile compatibile cu creierul pentru a depăși anxietatea, depresia, gândurile obsesive, furia și impulsivitatea – care pot bloca sever crearea vieții pe care o dorești. Următoarele câteva pagini despre „călcarea furnicilor (ANTs)" se bazează într-o mare măsură pe observațiile Dr. Amen - nota autorului.

Vrei să te întrebi în mod constant *Acest gând mă ajută sau mă rănește? Mă aduce mai aproape de locul unde doresc să ajung sau mă duce și mai departe? Mă motivează să iau măsuri sau mă blochează prin teamă și îndoială de sine?* Trebuie să înveți să contești și să contrazici acele gânduri care nu îți sunt de folos pentru crearea unui succes mai mare și a fericirii.

Prietenul meu Doug Bench, autorul „Mastery of Advanced Achievement Home Study Course" (*Curs la domiciliu despre stăpânirea avansată a împlinirii*)[3] recomandă să scrii fiecare gând negativ pe care îl gândești sau îl spui cu voce tare și fiecare gând negativ pe care îl auzi de la altcineva – timp de trei zile! (Asigură-te că două dintre aceste zile sunt zile lucrătoare și că una este în weekend).

Roagă-ți soțul sau partenerul, copiii, colegii de cameră și colegii de serviciu să te prindă când te aud că dai glas unui gând negativ și să-ți impună de fiecare dată o amendă de un dolar. Într-un workshop pe care l-am condus, participanții trebuiau să pună doi dolari într-un bol de fiecare dată când spuneau ceva care era învinuire, justificare sau negare de sine. A fost uimitor să văd cât de repede s-a umplut bolul. Totuși, pe parcursul celor patru zile, erau tot mai puține și mai puține gânduri negative, pe măsură ce toată lumea devenea mai conștientă.

DIFERITE TIPURI DE GÂNDURI NEGATIVE

Este de ajutor să înțelegem unele dintre diferitele tipuri de gânduri negative, care ar putea să te atace. Când recunoști aceste tipuri de gânduri, trebuie să îți dai seama că sunt gânduri iraționale, care trebuie să fie contestate și înlocuite. Iată câteva dintre cele mai comune gânduri negative și cum trebuie eliminate acestea.

Gânduri de genul „întotdeauna-niciodată"

În realitate, foarte puține lucruri sunt pentru totdeauna sau niciodată. Dacă te gândești că întotdeauna se va întâmpla ceva sau că niciodată nu vei obține ce vrei, ești pierdut de la bun început. Când folosești cuvinte de genul „totul sau nimic", cum ar fi întotdeauna, niciodată, toată lumea, nimeni, de fiecare dată și *totul*, de obicei te înșeli. Iată câteva exemple de gândire întotdeauna-niciodată:

[3] Află mai multe despre munca fascinantă a lui Doug, despre aplicarea celor mai recente cercetări ale neuroștiinței și creierului pentru atingerea nivelurilor avansate de succes, la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

Niciodată nu voi primi o mărire de salariu.
Toată lumea profită de mine.
Angajații mei nu mă ascultă niciodată.
Niciodată nu am timp pentru mine.
Ei râd întotdeauna de mine.
Niciodată nu pot să iau o pauză.
Nimeni nu îmi dă vreodată mână liberă.
De fiecare dată când îmi asum un risc, eșuez.
Nimănui nu-i pasă dacă trăiesc sau mor.

Când vezi că ai gânduri de genul întotdeauna-niciodată, înlocuiește-le cu ceea ce este de fapt adevărat. De exemplu, poți înlocui *Tu profiți întotdeauna de mine* cu *Mă înfurii când profiți de mine, dar știu că m-ai tratat corect în trecut și că o vei face din nou.*

Concentrarea pe lucrurile negative

Unii oameni se concentrează doar asupra aspectului negativ și niciodată asupra aspectului pozitiv dintr-o situație. Când conduceam traininguri pentru profesorii de liceu, am observat că majoritatea profesorilor pe care i-am întâlnit aveau un tipar de gândire prin care se concentrau asupra aspectelor negative. Dacă predau o lecție și 30 de copii o înțelegeau și patru nu, ei se concentrau asupra celor patru care nu au înțeles și se simțeau prost, în loc să se concentreze asupra celor 26 care chiar au înțeles și astfel să se simtă bine.

Învață să cauți aspectele pozitive. Nu doar că asta te va ajuta să te simți mai bine, dar este și o componentă critică în crearea succesului pe care îl vrei. Recent, un prieten de-al meu mi-a spus că a văzut într-un interviu un multimilionar, care descria punctul de cotitură din cariera sa ca fiind dimineața în care și-a rugat angajații să vorbească despre un lucru bun care li s-a întâmplat cu o săptămână în urmă. La început, tot ce a auzit au fost plângeri, probleme, dificultăți. În cele din urmă, un angajat a vorbit despre un șofer UPS care livra colete la birou și care s-a înscris la colegiu, reluându-și studiile ca să aibă o diplomă, și despre cât de inspirat s-a simțit de dedicația acelui om pentru educație și de dorința lui de a-și urma visul în viață. Încet, încet, câte un angajat a apărut cu ceva pozitiv și demn de împărtășit. Întreaga atitudine a companiei s-a schimbat de la concentrarea pe aspectele negative la concentrarea pe aspectele pozitive, iar afacerea și-a luat pur și simplu avânt și a crescut exponențial începând din acea zi.

Învață să joci Jocul Aprecierii căutând lucruri pe care să le apreciezi în orice situație. Un exercițiu puternic pentru a-ți lucra „mușchii aprecierii" este să-ți rezervi șapte minute în fiecare dimineață pentru

a scrie toate lucrurile pe care le apreciezi în viață. Recomand asta ca pe un ritual zilnic pentru tot restul vieții. Când cauți în mod activ aspectele pozitive, devii mai plin de apreciere și optimism, ceea ce este o necesitate pentru a atrage și mai mult bine și pentru a crea viața visurilor tale. Caută lucrurile bune.

Soția mea a suferit recent un accident de mașină. Ajunsese într-o intersecție unde semaforul nu funcționa din cauza unei pene de curent și a lovit altă mașină, care întorcea pe banda ei. Putea să cadă pradă unei multitudini de gânduri automate negative – *Ce e în neregulă cu mine? Ar fi trebuit să fiu mult mai atentă. Nu trebuia să plec cu mașina dacă nu e curent.* În schimb, s-a concentrat pe aspectele pozitive – *Sunt atât de norocoasă să fiu în viață și mai mult sau mai puțin teafără. Celălalt șofer este în viață și e bine. Mulțumesc lui Dumnezeu că eram într-o mașină atât de sigură. Sunt atât de bucuroasă că poliția a venit atât de repede. Este uimitor cum mulți oameni au venit acolo să ne ajute. A fost ca un adevărat apel de trezire.*

Predicția catastrofei

În predicția catastrofei, tu creezi cel mai rău scenariu posibil în mintea ta și apoi acționezi ca și cum ar fi o certitudine. Asta ar putea include prezicerea faptului că nu vei avea clienți care să fie interesați de produsul tău, că persoana de care ești atras te va respinge când îi vei cere o întâlnire, că șeful tău nu îți va da o mărire sau că avionul în care zbori se va prăbuși. Înlocuiește „Ea va râde de mine dacă îi voi cere o întâlnire” cu „Nu știu ce va face. Poate va zice da.”

Citirea gândurilor

Citești gândurile atunci când crezi că știi ce gândește celălalt, chiar dacă persoana respectivă nu ți-a spus. Știi că citești gândurile atunci când gândești lucruri de genul: *E furios pe mine... Ea nu mă place... El va spune nu... El mă va da afară....* Înlocuiește cititul minții cu adevărul: *NU știu ce gândește până nu îl întreb. Poate chiar are o zi proastă.*

Ține minte, dacă nu ești psihist, nu poți citi gândurile cuiva. Nici măcar nu știi ce gândește celălalt cu adevărat până nu îți spune sau până nu îl întrebi. Verifică-ți presupoziția întrebând: „Îmi imaginez că ești furios pe mine. Ești?”

Ține minte expresia: „Când ai îndoieli, verifică”, pentru a-ți aminti să-l întrebi pe celălalt, în loc să presupui că știi deja.

Învinovățirea

Vina apare atunci când gândești cuvinte precum *ar trebui, trebuie, ar fi trebuit* sau *e musai.* Iată câteva exemple: *Ar trebui să-mi petrec mai mult timp studiind pentru examenul de avocatură... Ar trebui să petrec mai mult timp acasă cu copiii...Trebuie să fac mai des mișcare.* Din moment ce simți că *ar trebui* să faci ceva, creezi o rezistență internă la faptul de a face acel lucru.

Azi nu „trebuie" nimic.
MESAJ VĂZUT PE UN POSTER

Vei fi mai eficient dacă vei înlocui învinovățirea cu expresii precum *Doresc să... Îmi sprijină obiectivul să... Ar fi inteligent să... Este în interesul meu să...* Vina nu este niciodată productivă. Va sta în calea realizării obiectivelor tale. Așa că scapă de această barieră emoțională din calea succesului.

Etichetarea

Etichetarea înseamnă să pui o etichetă, ție sau altcuiva. Este o formă de parafrază, care te împiedică să faci în mod clar cele mai fine distincții ce ar putea să te ajute să fii mai eficient. Unele exemple de etichetări negative sunt *ticălos, idiot, arogant* și *iresponsabil*. Când utilizezi o asemenea etichetă, te izolezi sau izolezi pe altcineva într-o categorie cu toți ticăloșii sau idioții pe care i-ai cunoscut, și de asta îți va fi mai dificil să faci față acelei persoane sau situații în calitate de persoană unică sau de experiență unică, așa cum sunt ele de fapt. Contestă gândul *Sunt prost* prin gândul *Ceea ce am făcut a fost mai puțin decât extraordinar, dar tot sunt o persoană inteligentă.*

Orice sens este autocreat.

VIRGINIA SATIR
Psihoterapeut celebru, cunoscută pentru contribuția în domeniul terapiei de familie și al stimei de sine

Personalizarea

Personalizezi atunci când atribui unui eveniment neutru semnificație personală. *Kevin nu m-a sunat înapoi. Poate că e furios pe mine.* Sau *Am pierdut contul Vanderbilt. Trebuie să fie vina mea. Ar fi trebuit să dedic mai mult timp propunerii*. Adevărul este că sunt multe alte

posibile explicații pentru acțiunile altor oameni, în afară de motivele negative pe care le născocesc gândurile tale automate negative. De exemplu, Kevin poate că nu te-a sunat înapoi pentru că este bolnav, e plecat din oraș sau e copleșit de alte priorități. Niciodată nu știi cu adevărat de ce alți oameni fac ceea ce fac.

VORBEȘTE-ȚI CA UNUI ÎNVINGĂTOR

Astăzi ești unde te-au adus gândurile tale; mâine vei fi acolo unde te vor purta gândurile tale.

JAMES ALLEN
Autor al cărții *As a Man Thinketh* (*Cum gândește omul*)

Cum ar fi să înveți să îți vorbești tot timpul ca unui învingător în loc să-ți vorbești ca unui învins? Cum ar fi să-ți transformi discursul intern negativ într-un discurs intern pozitiv? Cum ar fi să-ți reduci la tăcere gândurile despre lipsuri și limitări, și să le înlocuiești cu gânduri ale posibilităților nelimitate? Cum ar fi să înlocuiești limbajul de victimă din gândurile tale cu limbajul care dă putere? Și cum ar fi să-ți transformi criticul intern, care judecă fiecare mișcare a ta, într-un *coach* intern care te susține și te încurajează, și îți dă încredere pe măsură ce faci față noilor situații și riscuri? Păi... toate astea sunt posibile cu puțină conștientizare, concentrare și intenție.

CUM SĂ ÎȚI TRANSFORMI CRITICUL INTERN ÎN COACH INTERN

Unul dintre cele mai puternice exerciții pentru a-ți reantrena criticul intern este să îl înveți să îți spună adevărul *total*. (Vezi Principiul 29: „Încheie socotelile cu trecutul pentru a îmbrățișa viitorul"). Așa cum părinții tăi te disciplinau pentru binele tău, criticul tău intern chiar are cele mai bune intenții când te critică. Dorește ca tu să profiți de pe urma celui mai bun comportament. Problema este că-ți spune doar o parte din adevăr.

Când ai fost copil, părinții tăi poate că au urlat la tine și te-au trimis în camera ta după ce ai făcut o prostie, cum ar fi pentru că ai alergat în fața unei mașini. Adevărata lor comunicare era: „Te iubim. Nu vrem să te lovească o mașină. Vrem să rămâi în viață pentru a crește și a deveni un adult fericit și sănătos." Dar ți-au livrat doar ju-

mătate din mesaj: „Ce-i cu tine? Te-ai născut fără creier? Poți gândi mai mult decât să alergi pe șosea, unde trec mașinile. Ești pedepsit o oră. Treci în camera ta și gândește-te la ce-ai făcut." În teama lor de a te pierde, ei și-au exprimat doar furia. Dar dincolo de furie, mai sunt trei straturi de mesaj, care nu au fost livrate – teamă, cerințe precise și iubire. Un mesaj complet ar arăta așa:

Furie:	Sunt furios pe tine pentru că ai alergat pe șosea, fără să te uiți dacă vin mașini.
Teamă:	Mi-e teamă că te vei răni grav sau vei fi omorât.
Cerințe:	Doresc să fii mult mai atent atunci când te joci în apropierea șoselei. Oprește-te și uită-te în toate direcțiile înainte să mergi sau să alergi pe șosea.
Iubire:	Te iubesc atât de mult. Nu știu ce m-aș face fără tine. Îmi ești atât de drag. Vreau să fii în siguranță și să fii sănătos. Meriți să te distrezi și să fii în siguranță pentru a continua să te bucuri de viață la maxim. Înțelegi?

Ce mesaj diferit! Ai nevoie să-ți instruiești criticul intern ca să-ți vorbească în același fel. Poți practica asta pe hârtie sau ca exercițiu verbal în care să-ți vorbești ție însuți cu voce tare. Eu de obicei îmi imaginez o clonă a mea care stă pe un scaun gol vizavi de mine.

Fă o listă cu toate lucrurile pe care să ți le spui atunci când te judeci singur. Include toate lucrurile pe care ți le spui *că ar trebui* să le faci, dar nu le faci. O listă tipică ar putea arăta așa:

Nu faci suficient de multă mișcare.
Iei prea mult în greutate.
Ești un grăsan nenorocit – un trântor!
Bei prea mult alcool și mănânci prea multe dulciuri.
Trebuie să reduci din carbohidrați.
Trebuie să te uiți mai puțin la televizor și să te duci la culcare mai devreme.
Ești leneș. De ce nu termini lucrurile pe care le începi?

Odată ce ți-ai completat lista, practică comunicarea aceleiași informații utilizând procesul celor patru pași subliniați mai sus: 1. Furie. 2. Teamă 3. Cerințe 4. Iubire. Acordă cel puțin un minut fiecărui pas. Asigură-te că ești foarte precis în fiecare etapă a cerințelor. Afirmă

exact ce vrei să faci. „Vreau să mănânci mai bine” este prea vag. Fii mai precis, cum ar fi: „Vreau să mănânci cel puțin patru porții de legume în fiecare zi. Vreau ca tu să nu mai mănânci cartofi prăjiți, zahăr și deserturi. Vreau să mănânci ouă și ceva fructe la micul dejun în fiecare zi. Vreau să mănânci mai degrabă cereale integrale, cum ar fi făină integrală și orez brun, decât făina albă.” Cu cât vei fi mai precis, cu atât vei primi mai multă valoare din acest exercițiu. Dacă îl faci cu voce tare, ceea ce și recomand, *fă-l, pe cât posibil, cu cât mai multă emoție și pasiune.*

Iată un exemplu al modului în care ar putea să sune, dacă ai utiliza judecățile de mai sus:

Furie: Sunt furios pe tine că nu ai mai multă grijă de corpul tău. Ești un grăsan nenorocit! Bei prea mult și mănânci prea mult. Nu ai autodisciplină! Tot ce faci este să stai să te uiți la televizor. Hainele nu-ți mai vin și nu mai arăți bine.

Teamă: Dacă nu te schimbi, mă tem că vei lua în greutate în continuare și vor apărea riscuri pentru sănătatea ta. Mă tem că vei avea colesterolul atât de mare, că ai putea să faci atac de cord. Mă tem că ai putea deveni diabetic. Mă tem că nu te vei schimba niciodată și apoi o să mori de tânăr și niciodată nu-ți vei îndeplini visurile. Mă tem că dacă nu vei începe să mănânci mai bine și nu vei avea mai multă grijă de tine, nimeni nu va mai fi atras de tine. Vei ajunge să trăiești singur pentru tot restul vieții.

Cerințe: Vreau să te înscrii într-un club de sănătate și să mergi de cel puțin trei ori pe săptămână. Vreau să ieși la o plimbare de douăzeci de minute în celelalte patru zile. Vreau să renunți la o oră de televizor pe zi și să-ți dedici acea oră exercițiilor fizice. Vreau să nu mai mănânci cartofi prăjiți și să începi să mănânci mai multe fructe și legume proaspete. Vreau să nu mai bei sucuri acidulate și să începi să bei mai multă apă. Vreau să limitezi consumul de alcool la serile de vineri și sâmbătă.

Iubire: Te iubesc. Vreau să rămâi pe-aici pentru mult timp. Doresc să ai o relație care să te împlinească. Meriți să arăți bine în hainele tale și să te simți bine cu tine. Meriți să ți se îndeplinească toate visurile. Doresc să te simți mai degrabă vioi și plin de energie decât obosit și letargic tot timpul. Meriți să trăiești o viață plină și să te bucuri de fiecare moment al ei. Meriți să fii complet fericit.

De fiecare dată când auzi o parte din tine care te judecă, răspunde-i simplu: „Îți mulțumesc că-ți pasă. Care este teama ta?... Ce vrei să fac mai exact? Cum îmi va folosi asta?... Mulțumesc."

Prima dată când am experimentat acest proces al trecerii de la criticul intern la *coach*-ul intern, mi-a schimbat viața. După ce mi-am dat demisia de la o altă companie de training, am lucrat ca orator profesionist și consultant, dar ce doream cu adevărat să fac era să-mi pornesc propria companie de training, să fac training cu alți traineri, să deschid birouri în alte orașe și să fac o diferență uriașă în lume. Dar părea un angajament copleșitor și mă temeam de eșec. Și mai rău era că, în mod regulat, mă mustram pentru că nu aveam curajul de a avea încredere deplină.

După ce am încheiat exercițiul Transformă-ți Criticul Intern în *Coach* Intern, ceva s-a schimbat. Am trecut de la mustrări la a înțelege cât de mult ratam deoarece nu aveam încredere deplină. Mi-am spus clar ce trebuia să fac și, în ziua următoare, am făcut un plan de afaceri pentru o nouă companie, am cerut soacrei mele un împrumut de 10 000 de dolari, am rugat un prieten să-mi fie partener de afaceri, mi-am programat o întâlnire pentru a face documentele de constituire și am început să fac proiectul pentru antet. În nici trei luni, conduceam primul meu training de weekend în St. Louis pentru mai bine de 200 de oameni. În mai puțin de un an, aveam birouri în Los Angeles, St. Louis, Philadelphia, San Diego și San Francisco. De atunci, peste 50 000 de oameni au participat la programele mele de training de weekend și la cele săptămânale.

Transformându-mi criticul intern în *coach* intern, am fost capabil să încetez să mă mai simt ca un ratat și am început să mă implic în activități care mi-au transformat visul în realitate. Eram capabil să mă transform dintr-o persoană care utilizează energia împotriva sa într-o persoană care utilizează energia pentru a crea ceea ce vrea.

Nu lăsa aparenta simplitate a acestei tehnici să te inducă în eroare. Este foarte puternică. Dar, ca orice lucru din această carte, pentru a-i obține valoarea, trebuie să o utilizezi. Nimeni altcineva nu poate s-o facă în locul tău. Ia-ți acum un răgaz de 20 de minute pentru a face exercițiul Transformă-ți Criticul intern în *Coach* Intern. Toate părțile din tine trebuie să fie de partea ta – conlucrând pentru binele suprem al visurilor și aspirațiilor tale.

CUM SĂ REDUCI LA TĂCERE CRITICUL PERFORMANȚELOR TALE

Ai predat vreodată un curs, ai ținut vreun discurs, ai făcut vreo prezentare de vânzări, ai concurat la vreun eveniment sportiv, ai jucat în vreo piesă, ai dat vreun concert sau ai lucrat pe undeva, pentru ca apoi să te trezești în drum spre casă ascultând acea voce din capul tău, care îți spune cât de mult ai greșit, ce anume ar fi trebuit să faci diferit, cum ai fi putut și cum ar fi trebuit să procedezi mai bine? Sunt sigur că da. Și dacă asculți acea voce suficient de mult timp, îți poate sabota încrederea în sine, îți poate scădea stima de sine și chiar te poate demoraliza și, în cele din urmă, te poate paraliza. Iată o metodă simplă, dar puternică, de a-ți redirecționa acea voce internă de la judecată și critică la corectare și sprijin.

Amintindu-ți din nou că motivația fundamentală a criticului tău intern este aceea de a te ajuta să fii mai bun în ceea ce faci, spune-i criticului tău intern să nu te mai critice și să nu te mai certe, altfel nu-l vei mai asculta. Spune-i acelei voci interne că nu ești dispus să mai asculți nicio altă asasinare a caracterului tău, nicio altă poreclă pe care ți-o dă sau vreo altă formă de intimidare – ci doar pașii specifici pe care-i poți face pentru a fi mai bun *data viitoare.* Asta elimină remarcile umilitoare și se concentrează asupra conversației despre „oportunitățile de îmbunătățire” pentru următoarea ocazie. Acum criticul tău intern devine *coach*-ul tău intern, care pur și simplu îți arată modalitățile de a îmbunătăți rezultatele viitoare. Trecutul este încheiat și nu poți face nimic ca să schimbi asta. Poți doar să înveți din el și să-ți îmbunătățești performanța *data viitoare.*

Iată un exemplu luat din viața mea pentru modul în care ar putea să sune acest lucru. *CI* indică faptul că criticul intern/*coach*-ul intern vorbește.

CI: Nu pot să cred. Ce-a fost în mintea ta? Ai încercat să transmiți prea multă informație în seminarul ăla. Ai vorbit prea repede și te-ai grăbit la final. Nu se poate ca oamenii ăia să fi asimilat atâta informație! După atâția ani ca lider de seminar, aș fi zis că știi mai bine de atât!

Eu: Stai puțin. Nu am de gând să te ascult cum mă critici. Am lucrat din greu toată ziua, ca să le dau oamenilor cea mai bună experiență pe care am știut să o creez în acel moment.

Acum că am făcut-o, sunt sigur că există modalități de a îmbunătăți asta data viitoare. Dacă ai lucruri *specifice* pe care vrei să le fac *data viitoare*, atunci spune-mi. Doar asta mă interesează să aud de la tine. Nu mă interesează faptul că mă judeci, ci doar ideile despre cum să procedez mai bine data viitoare.

CI: Bine. Data viitoare, alege doar trei sau patru puncte majore pe care să te concentrezi și subliniază acele puncte prin exemple, umor și mai multe exerciții interpersonale, astfel încât oamenii să poată internaliza cu adevărat materialul. Nu poți învăța oamenii tot ce știi într-o singură zi.

Eu: Ai dreptate. Altceva?

CI: Da. Asigură-te că incluzi mai multe jocuri de învățare interactivă după-amiază, când energia este mai scăzută. Asta îi va face pe toți să rămână alerți și atenți.

Eu: În regulă. Altceva?

CI: Da. Cred că ar fi mai bine să iei o pauză de zece minute la fiecare oră decât o pauză de 20 de minute la fiecare două ore. Asta va menține energia la cote crescute și va permite oamenilor să sintetizeze mai bine ceea ce învață.

Eu: E o idee bună. Altceva?

CI: Da. Asigură-te că incluzi și câteva activități fizice pe parcursul zilei, pentru a-i menține mai implicați pe studenții cinetici.

Eu: Altceva?

CI: Da. Asigură-te că, data viitoare, dai oamenilor două exemplare din foaia de curs Achiever's Focusing Sheet (Fișa de concentrare a realizatorului) – una pe care să scrie la seminar și alta pe care să o folosească pentru fotocopiere după ce pleacă de la seminar. Altfel, nu prea au cum să o folosească. De asemenea, ai putea să o pui pe site, astfel încât să o poată descărca pentru duplicare.

Eu: E o idee bună. Altceva?

CI: Nu, cred că asta e totul.

Eu: În regulă. Am scris totul. Cu siguranță voi încorpora toate aceste lucruri în viitorul meu seminar. Mulțumesc.

CI: Cu plăcere.

După cum vezi din exemplu, sunt multe lucruri pe care *coach*-ul intern le observă în legătură cu modul în care să-ți îmbunătățești performanța, în situații viitoare. Problema – de până acum! – era că

acesta prezenta informațiile ca pe o judecată. Odată ce transformi conversația într-o discuție non-emoțională despre oportunitățile de îmbunătățire, experiența se schimbă dintr-una negativă într-una pozitivă.

Și iată și un pont valoros. Pentru că cercetările asupra memoriei ne spun că o idee nouă se păstrează doar 40 de secunde în memoria de scurtă durată și apoi dispare, este important să notezi în scris aceste idei de la *coach*-ul intern și să le pui într-un dosar pe care să îl treci în revistă înainte de următoarea ta reprezentație. Altfel, ai putea pierde avantajul unui feedback valoros.

UTILIZEAZĂ TERAPIA PRIN TAPOTARE ”EFT” PENTRU A-ȚI TRANSFORMA CRITICUL INTERN

O altă modalitate puternică de a transforma criticul intern într-un *coach* intern este să utilizezi tehnica tapotării, subliniată în cartea mea *Tapping into Ultimate Success* (*Tapotarea pentru succesul ultim*). Acest protocol specific de tapotare este menit să-ți transforme criticul intern într-un aliat care să te sprijine redefinindu-și rolul.[4]

[4] Vezi paginile 121 – 126 ale cărții *Tapping into Ultimate Success: How to Overcome any Obstacle and Skyrocket Your Results* (*Tapotarea pentru succesul ultim*: *Cum să depășești orice obstacol și să ai rezultate uluitoare*) de Jack Canfield și Pamela Bruner (Carlsbad, CA, Hay House, 2012) - nota autorului.

PRINCIPIUL

33

DEPĂȘEȘTE-ȚI CREDINȚELE LIMITATIVE

Mintea ta subconștientă nu se ceartă cu tine. Ea acceptă ceea ce decretează mintea ta conștientă. Dacă spui: „Nu îmi permit", subconștientul tău funcționează pentru a adeveri acest lucru. Selectează un gând mai bun. Decretează: „O s-o cumpăr. O accept în mintea mea."

DR. JOSEPH MURPHY
Autor al cărții *The Power of Your Subconscious Mind* (*Puterea minții tale subconștiente*)

Mulți dintre noi au credințe care ne limitează succesul – fie că e vorba despre credințe, despre capacitățile noastre, credințe despre ceea ce ne trebuie pentru a avea succes, credințe despre cum ar trebui să relaționăm cu oamenii sau chiar mituri de fiecare zi, pe care știința modernă sau cercetările le-au combătut. A trece dincolo de credințele tale limitative este un prim pas critic spre a deveni mai de succes. Poți învăța cum să identifici acele credințe care te limitează și apoi să le înlocuiești cu unele pozitive, care îți sprijină succesul.

EȘTI CAPABIL

Una dintre cele mai prevalente și mai distructive credințe limitative este noțiunea că suntem cumva incapabili de a ne atinge obiectivele. În ciuda celor mai bune materiale educaționale disponibile și în ciuda deceniilor de cunoștințe acumulate despre cum să îndeplinești orice sarcină, noi cumva tot alegem să spunem *Nu pot s-o fac. Nu știu cum. Nu e nimeni care să-mi arate. Nu sunt suficient de deștept.* Și așa mai departe.

De unde vine asta? Pentru majoritatea dintre noi, este o chestiune care vine din programarea din copilăria timpurie. Fie că o știau sau nu, părinții noștri, bunicii și alte modele ne-au spus: *Nu, nu iubire. Asta e prea greu pentru tine, ca să-i faci față. Lasă-mă pe mine s-o fac în locul tău. Poate că la anul poți și tu să încerci.*

Noi luăm cu noi acest simț al incapacității la vârsta adultă, unde este consolidat de greșelile de la locul de muncă și de alte „eșecuri”. Dar ce-ar fi dacă ai decide să spui în schimb *Pot s-o fac. Sunt capabil. Alți oameni au făcut și ei asta. Dacă nu am cunoștințele, există cineva acolo, care să mă învețe.*

Faci schimbarea către competență și măiestrie. Schimbarea în gândire poate însemna diferența dintre o viață întreagă de „aș fi putut să” și realizarea a ceea ce vrei cu adevărat în viață.

EȘTI CAPABIL ȘI DEMN DE IUBIRE

De asemenea, mulți oameni nu cred că sunt competenți pentru a face față provocărilor vieții sau că sunt demni de iubire – și totuși aceste două credințe sunt acei piloni principali ai stimei de sine ridicate. Faptul de a crede că *ești capabil de a face față oricărui lucru în viață* înseamnă că nu îți mai este teamă de nimic. Și gândește-te la asta – nu ai făcut față tuturor lucrurilor care ți s-au întâmplat vreodată? Lucruri care erau mult mai dificile decât ai fi crezut? Moartea cuiva drag? Divorțul, falimentul? Pierderea unui prieten, a slujbei, a banilor, a reputației, a tinereții tale? Aceste lucruri au fost dure, dar le-ai făcut față. Și poți face față oricărui lucru care ți se întâmplă. Odată ce vei înțelege asta, încrederea ta va lua avânt.

Faptul de a crede că meriți iubire înseamnă să crezi că *Merit să fiu tratat bine – cu respect și demnitate. Merit să fiu prețuit și adorat de cineva, sunt demn să am o relație intimă care mă împlinește. Nu mă voi mulțumi cu mai puțin decât merit. O să fac tot ce e necesar pentru asta.*

POȚI SĂ DEPĂȘEȘTI ORICE CREDINȚĂ LIMITATIVĂ

Suferim și de alte credințe limitative. Îți sună familiar?

Nu sunt suficient de (deștept, atrăgător, bogat, bătrân sau tânăr).
Nu pot fi iubit.
Nu sunt demn.
Nu mă simt în siguranță.
Viața e grea.
Nu mă vor alege pe mine șeful noului proiect.
Chiar dacă nu-mi place slujba asta, am nevoie de siguranță financiară.

Nimic din ce fac nu este de succes.
Nu poți să devii bogat în profesia asta.
Nu mai există niciun bărbat bun în orașul ăsta.

CUM SĂ-ȚI DEPĂȘEȘTI ORICE CREDINȚĂ LIMITATIVĂ

Iată un proces simplu, dar puternic, din patru pași, pe care îl poți utiliza pentru a transforma orice credință limitativă într-o credință care îți dă putere.

1. Identifică o credință limitativă pe care vrei să o schimbi. Începe prin a face o listă cu toate credințele care ar putea să te limiteze. O modalitate distractivă ar fi să-ți inviți la un brainstorming doi, trei prieteni care, de asemenea, ar dori să-și accelereze creșterea, pentru a vă gândi împreună la o listă cu toate lucrurile pe care le-ați auzit când erați mici de la părinții, tutorii, profesorii, meditatorii voștri – chiar și de la îndrumătorii religioși bine intenționați, cum ar fi călugărițele de la școala catolică – ce ar putea să vă limiteze cumva. Iată câteva dintre acestea, care sunt frecvente, și credințele limitative ce provin din ele:

Banii nu cresc în copaci.
Nu o să fiu niciodată bogat.
Nu poți să faci nimic cum trebuie?
Nu pot să fac nimic cum trebuie, deci de ce să mai încerc?
Copiii ar trebui să fie văzuți, nu auziți.
Trebuie să tac, dacă doresc să fiu iubit.
Mănâncă tot din farfurie. Copiii din China mor de foame.
Ar trebui să mănânc tot din farfurie, chiar dacă nu mi-e foame.
Băieții nu plâng.
Nu e în regulă să îmi arăt sentimentele, mai ales tristețea.
Poartă-te ca o doamnă.
Nu este în regulă să fiu jucăușă (să mă prostesc, să fiu sexy, spontană).
Nu te gândești decât la tine.
Nu este în regulă să mă concentrez asupra propriilor nevoi.
Nu ești suficient de deștept pentru colegiu.
Sunt prost. Nu am stofă de colegiu.
Dacă nu ești virgină, nimeni nu se va căsători cu tine.
Nu mai am nicio valoare și nimeni nu mă va iubi vreodată.

Oamenii nu sunt interesați de problemele tale.
Ar trebui să ascund ce se petrece cu adevărat cu mine.
Nimeni nu este interesat de opinia ta.
Ce gândesc eu nu este important.

După ce ai terminat de creat lista, alege o credință despre care tu crezi că încă te limitează și treci prin următorii trei pași ai procesului.

2. Determină modul în care această credință te limitează.
3. Decide cum ai vrea să fii, să te porți sau să te simți.
4. Creează o declarație de redresare, care afirmă sau îți dă permisiunea de a fi, de a te purta sau de a te simți în acest nou mod.

De exemplu:

1. Credința mea limitativă negativă este că *Trebuie să fac totul de unul singur. Nu este bine să cer ajutor. Este un semn de slăbiciune.*
2. Felul în care mă limitează este că *Nu cer ajutor și ajung să nu termin la termen, să stau până târziu și să nu am timp pentru mine.*
3. Felul cum doresc să mă simt este că *e în regulă să cer ajutor. Asta nu mă face slab. Este nevoie de curaj să ceri ajutor. Eu cer ajutor când am nevoie și doresc să deleg altora unele dintre lucrurile pe care nu-mi place să le fac și care nu sunt cea mai bună modalitate de a-mi petrece timpul.*
4. Declarația mea de redresare este următoarea: *Este în regulă să ceri ajutor. Sunt demn să primesc tot sprijinul de care am nevoie.*

Iată alte exemple de declarații de redresare:

Atitudine negativă:	Nu este bine să mă concentrez asupra propriilor nevoi.
Redresare:	Nevoile mele sunt la fel de importante ca ale tuturor celorlalți.
Atitudine negativă:	Dacă îmi exprim sentimentele, oamenii vor crede că sunt slab și vor profita de mine.
Redresare:	Cu cât îmi exprim mai mult sentimentele adevărate, cu atât oamenii mă iubesc, mă respectă și mă sprijină mai mult.

Atitudine negativă:	Nu pot să fac nimic cum trebuie, deci de ce să mai încerc?
Redresare:	Pot face multe lucruri cum trebuie, și de fiecare dată când încerc ceva nou, învăț și devin mai bun.

Odată ce ți-ai creat o nouă credință – declarația de redresare – va trebui să o sădești în mintea ta subconștientă prin repetiții constante, timp de câteva ori pe zi, pentru cel puțin 30 de zile. Utilizează tehnica afirmațiilor pe care am discutat-o în Principiul 10: „Decuplează frânele".

Așa cum subliniază Claude Bristol în magnifica lui carte *The Magic of Believing* (*Magia credinței*)[*], „Această forță subtilă a sugestiei repetate depășește rațiunea noastră. Acționează direct asupra emoțiilor și sentimentelor noastre și, în cele din urmă, pătrunde până în străfundurile subconștientului nostru. Sugestia repetată este cea care te face să crezi."

* Carte apărută în limba română la Editura Adevăr Divin, București, 2011 (n. red.).

PRINCIPIUL

34

DEZVOLTĂ PATRU NOI OBICEIURI ALE SUCCESULUI PE AN

Individul care dorește să ajungă în top în afaceri trebuie să aprecieze puterea și forța obiceiului. El trebuie să doboare rapid acele obiceiuri care îl doboară – și să se grăbească să adopte acele practici care vor deveni obiceiurile ce-l vor ajuta să atingă succesul pe care și-l dorește.

J. PAUL GETTY
Fondator al companiei Getty Oil, filantrop și, la finalul anilor ’50, cel mai bogat om din lume

Psihologii ne spun că până la 90% din comportamentul nostru este obicei. Nouăzeci la sută! Din momentul în care te trezești dimineața până în momentul în care te retragi noaptea, sunt sute de lucruri pe care le faci la fel în fiecare zi. Acestea includ felul în care faci duș, te îmbraci, mănânci micul dejun, citești ziarul, te speli pe dinți, mergi cu mașina la serviciu, modul în care îți organizezi biroul, faci cumpărături de la supermarket și faci curat în casă. Odată cu trecerea anilor, ai dezvoltat un set de obiceiuri ferme și consolidate, care determină cât de bine o duci în fiecare domeniu al vieții tale, de la slujba ta până la venitul tău, sănătate și relații.

Vestea bună este că aceste obiceiuri te ajută să-ți eliberezi mintea, în timp ce corpul tău este pe pilot automat. Asta îți permite să îți planifici ziua în timp ce ești la duș și să vorbești cu pasagerii din mașină, în timp ce conduci. Vestea proastă este că poți deveni și captiv al acestor obiceiuri, care nu îți servesc la nimic – tiparul inconștient al comportamentului autodistructiv, care îți inhibă creșterea și îți limitează succesul.

Indiferent de obiceiurile pe care le-ai stabilit până în acest punct, acestea îți produc nivelul curent al rezultatelor pe care le ai. Mai mult de atât, dacă vrei să creezi niveluri mai mari de succes, va trebui să scapi de unele dintre obiceiurile tale – să nu te ocupi de apelurile

nepreluate, să stai până târziu, să te uiți prea mult la televizor, să faci comentarii sarcastice, să mănânci fast-food în fiecare zi, să fumezi, să întârzii la întâlniri, să cheltui mai mult decât ai – și să le înlocuiești cu obiceiuri mai productive – să te ocupi de apelurile nepreluate în decurs de 24 de ore, să dormi 8 ore pe noapte, să citești o oră pe zi, să faci exerciții fizice de patru ori pe săptămână, să mănânci mâncare sănătoasă, să ajungi la timp și să economisești 10% din venitul tău.

BUNE SAU RELE, OBICEIURILE DAU ÎNTOTDEAUNA REZULTATE

Succesul este o chestiune de înțelegere și de practicare cu religiozitate a obiceiurilor specifice și simple, care întotdeauna duc spre succes.

ROBERT J. RINGER

Autor al cărții *Million Dollar Habits* (*Obiceiurile de un milion de dolari*)

Obiceiurile tale îți determină rezultatele. Oamenii de succes nu ajung în top din întâmplare. Să ajungi acolo necesită acțiune concentrată, disciplină personală și multă energie în fiecare zi, pentru ca lucrurile să se întâmple. Obiceiurile pe care le dezvolți pornind din această zi îți vor determina în cele din urmă modul în care va arăta viitorul tău.

Una dintre problemele oamenilor cu obiceiuri proaste este că rezultatele acestor obiceiuri proaste nu apar decât mult mai târziu în viață. Când dezvolți un obicei prost cronic, viața îți va oferi în cele din urmă consecințele. Poate că nu îți plac consecințele, dar viața tot ți le va livra. Adevărul este că, dacă vei continua să faci lucrurile într-un anumit fel, vei primi întotdeauna un rezultat previzibil. Obiceiurile negative generează consecințe negative. Obiceiurile pozitive creează consecințe pozitive.

TRECI LA ACȚIUNE PENTRU A-ȚI DEZVOLTA OBICEIURI MAI BUNE ACUM

Există doi pași de a acționa pentru a-ți schimba obiceiurile. *Primul pas* este să faci o listă cu toate obiceiurile care te mențin neproductiv sau care ar putea să aibă un impact negativ asupra viitoru-

lui tău. Cere-le celorlalți să te ajute să identifici în mod obiectiv ceea ce ei cred că sunt obiceiurile tale limitative. Caută tipare. De asemenea, treci în revistă lista de mai jos, cu cele mai frecvente obiceiuri care dau greș:

- amânarea
- plata facturilor în ultimul moment
- nu livrezi documentele și serviciile promise în timp util
- creanțele tale sunt depășite
- ajungi târziu la ședințe și întâlniri
- ai uitat numele cuiva după câteva secunde după ce ați făcut cunoștință
- vorbești peste altcineva, în loc să asculți
- răspunzi la telefon în timpul tău petrecut cu familia sau cu partenerul de viață
- procesezi corespondența de mai multe ori pe zi
- lucrezi până târziu
- alegi munca în defavoarea timpului petrecut cu copiii
- mănânci fast-food mai mult de 2 ori pe săptămână

Odată ce ai identificat aceste obiceiuri negative, *al doilea pas* este să alegi obiceiuri mai bune, mai productive și să dezvolți sisteme care te vor ajuta să le sprijini.

De exemplu, dacă obiectivul tău este să ajungi la sala de sport în fiecare dimineață, un sistem pe care poți să-l pui la punct este să te duci la culcare cu o oră mai devreme și să-ți pui alarma să sune mai devreme. Dacă lucrezi în vânzări, poți să dezvolți o listă de activități, astfel ca toți clienții potențiali să primească aceleași informații.

Poate că vrei să dezvolți obiceiul de a-ți termina munca până vineri, astfel încât să fii liber ca să petreci weekendul cu partenerul de viață și copiii. Acesta este un obicei excelent, *dar ce vei face în mod concret pentru a adopta acest nou obicei?* În ce activități te vei implica? Cum vei rămâne motivat? Vei pune la punct o listă de activități ce trebuie îndeplinite până vineri după-amiază, care să te mențină pe drumul cel bun? Vei petrece mai puțin timp pălăvrăgind cu colegii de serviciu lângă dozatorul de apă? Vei trimite oamenilor pe e-mail toate documentele promise, în timp ce vorbești cu ei la telefon? Vei lua prânzuri mai scurte?

CE-AI PUTEA SĂ REALIZEZI DACĂ AI ADOPTA PATRU NOI OBICEIURI PE AN?

Dacă utilizezi aceste strategii pentru a-ți dezvolta doar patru noi obiceiuri pe an, în cinci ani de aici înainte vei avea 20 de noi obiceiuri pentru succes, care ar putea să-ți aducă banii pe care-i vrei, relațiile minunate și iubitoare pe care le vrei, un trup mai sănătos, mai plin de energie, plus tot felul de alte noi oportunități.

Începe prin a face o listă cu patru noi obiceiuri pe care vrei să le stabilești pentru următorul an. Lucrează la fiecare nou obicei în fiecare trimestru. Dacă lucrezi cu sârguință la construirea unui nou obicei la fiecare 13 săptămâni, nu vei fi copleșit de o listă nerealistă de dorințe pentru Anul Nou... și cercetările arată că, dacă repeți un comportament timp de 13 săptămâni – fie că este meditație timp de 20 de minute, fie că utilizezi ață dentară, fie că-ți treci în revistă obiectivele, fie că scrii scrisori de mulțumire clienților – acesta va fi al tău pentru tot restul vieții. Adăugând în mod sistematic câte un comportament pe rând, poți să-ți îmbunătățești considerabil întregul stil de viață.

Iată câteva ponturi pentru a te asigura că te ții de dedicarea ta față de noul tău obicei. Folosește bilețele care să-ți amintească să urmezi noul comportament. Când am aflat că acuitatea mentală poate scădea chiar și cu 30% din cauza unei mici deshidratări, am decis să-mi dezvolt obiceiul pe care toate persoanele din domeniul sănătății ne sfătuiesc să-l avem – să bem 10 pahare de apă pe zi. Mi-am pus bilețele cu mesajul „Bea apă" pe telefon, pe ușa de la birou, pe oglinda de la baie, pe frigider. De asemenea, am rugat-o și pe secretară să-mi amintească la fiecare oră.

O altă tehnică puternică de a te menține concentrat asupra noului tău obicei este să intri în parteneriat cu cineva, să ții scorul (vezi Principiul 21) și să vă luați răspunderea împreună. Verificați-vă unul pe celălalt cel puțin o dată pe săptămână, pentru a fi siguri că sunteți pe drumul cel bun.

Poate că cea mai puternică modalitate de a rămâne pe drumul cel bun este să urmezi regula „nu există excepții", care este explicată în următorul capitol.

PRINCIPIUL

35

99% E O SARCINĂ GREA 100% E O SARCINĂ UȘOARĂ

Există o diferență între interes și dedicare. Când ești interesat să faci ceva, o faci doar când ți-e convenabil. Când ești dedicat, nu accepți nicio scuză, doar rezultatele.

KEN BLANCHARD

Director spiritual al companiei Ken Blanchard și coautor a peste 30 de cărți, inclusiv bestsellerul clasic *The One Minute Manager* (*Manager la minut*)

În viaţă, victoriile aparţin celor care se dedică 100% rezultatelor, celor care au atitudinea „cu orice preţ". Ei dau totul; dau tot ce au pentru rezultatul dorit – fie că sunt medaliaţi cu aur la Olimpiadă, că primesc premiul pentru cele mai bune vânzări, o cină perfectă, un 10 la microbiologie sau casa visurilor lor.

Ce concept simplu este acesta – totuși vei fi surprins cât de puțini oameni se trezesc în fiecare zi și se luptă cu ei înșiși întrebându-se dacă să se țină sau nu de dedicarea lor, să se țină de disciplină sau să își ducă la bun sfârșit planurile.

REGULA „NU EXISTĂ EXCEPȚII"

Oamenii de succes aderă la regula „nu există excepții" când vine vorba despre disciplina zilnică. Odată ce te-ai dedicat 100% unui lucru, nu mai există excepții. Rămâne stabilit. Nu e negociabil. Am încheiat discuția!

Dacă mă dedic 100% monogamiei, de exemplu, asta este. Nu mai trebuie să mă gândesc niciodată la asta. Nu există excepții, oricare ar fi circumstanțele. S-a terminat discuția, ușa aia s-a închis, nu permite niciunei alte posibilități să apară. Nu trebuie să mă lupt cu această decizie în fiecare zi. Este deja luată. Zarurile au fost aruncate. Toate

punțile au fost rupte. Asta face ca viața să fie mai simplă și mă ține concentrat. Eliberează tone de energie pe care, altfel, le-aș consuma dezbătând subiectul iar și iar, pentru că toată energia pe care mi-aș consuma-o în conflictul interior îmi este acum disponibilă pentru a crea noi realizări.

Dacă te dedici 100% să faci exerciții fizice în fiecare zi, timp de 30 de minute, orice-ar fi, atunci așa rămâne. Pur și simplu o faci. Nu contează dacă ești în călătorie, dacă ai un interviu la televiziune la 7 dimineața, dacă plouă afară, dacă te-ai dus târziu la culcare azi-noapte, dacă programul tău este încărcat sau dacă pur și simplu nu ai chef. O faci oricum.

E ca spălatul pe dinți înainte de a merge la culcare. O faci întotdeauna, orice-ar fi. Dacă te trezești că ești în pat și ai uitat, te ridici și te speli. Nu contează cât de obosit ai fi sau cât de târziu este. Pur și simplu o faci.

Dacă disciplina ta este să citești o oră pe zi, să exersezi la pian 5 zile pe săptămână, să faci două apeluri de vânzări pe zi, să înveți o limbă străină, să exersezi tastarea la calculator, să lovești 200 de mingi de golf, să faci 50 de flotări, să alergi 3 kilometri, să meditezi, să te rogi, să citești Biblia, să petreci 60 de minute de calitate cu copiii tăi – sau orice altceva ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivul – dedică-te 100% acelor discipline zilnice, care te vor duce într-acolo.

DOAR CÂND E LUNĂ PLINĂ

Sid Simon, unul dintre mentorii mei, este un orator de succes, trainer, autor de bestselleruri și un poet, care își împarte timpul între Hadley, Massachusetts, pe timpul verii și Sanibel, Florida, pe timpul iernii. Când eram masterand la Universitatea din Massachusetts, Sid era cel mai popular profesor din Departamentul de Educație.

Unele dintre cele mai mari priorități ale lui Sid sunt sănătatea și forma lui fizică. La 87 de ani, el încă merge pe bicicletă în mod regulat, ia suplimente, mănâncă sănătos și – oh, da – își permite un bol de înghețată o dată pe lună, când e Lună Plină.

Când am participat la sărbătorirea celei de a 75-a aniversări ale lui Sid, peste 100 de membri ai familiei, prietenii cei mai apropriați și foști studenți care-l admirau au venit de pretutindeni din țară pentru a sărbători împreună cu el. Desertul a fost obișnuitul tort aniversar și înghețată. Doar că era o problemă – nu era Lună Plină. Pentru a-l ispi-

ti să cedeze acestei ocazii unice, patru persoane, care cunoșteau angajamentul lui Sid, s-au îmbrăcat în zeițe ale Lunii și au intrat în cameră purtând o Lună plină uriașă, făcută din carton și folie de aluminiu, o Lună plină virtuală pentru Sid.

Dar chiar și cu toate acele încercări pline de iubire de a-l convinge, Sid s-a ținut ferm de angajamentul lui și a refuzat înghețata. Știa că, dacă își încalcă angajamentul doar de data aceasta, avea să-l încalce mai ușor data viitoare când i s-ar oferi înghețată. Angajamentul lui ar fi mult mai ușor de raționalizat, de justificat și de explicat. Sid știa că un angajament de 100% este de fapt mult mai simplu de ținut și nu era dispus să submineze toți acei ani de succes pentru a obține aprobarea altor oameni. Am învățat cu toții mult despre adevărata autodisciplină în acea seară.



UN ULTIM MOTIV PENTRU CARE 100% ESTE ATÂT DE IMPORTANT

Această dedicare atât de puternică de 100% se dovedește critică și în alte domenii – de exemplu, la locul de muncă. Ia în considerare ce ar însemna o dedicare de 99,9% în următoarele situații de la serviciu. Ar însemna:

- două aterizări nesigure pe zi, pe Aeroportul O'Hare International
- 16 000 de scrisori pierdute pe oră
- 20 000 de rețete pentru medicamente completate greșit
- 500 de intervenții chirurgicale greșite în fiecare săptămână
- 20 000 de cecuri deduse din contul greșit pe oră
- inima ta care eșuează să bată de 32 000 de ori pe an!

Poți vedea cât de importantă este această proporție de 100%? Doar gândește-te că viața ta și lumea ar fi mult mai bună, dacă am fi cu toții dedicați 100% excelenței în tot ce facem.

PRINCIPIUL

36

ÎNVAȚĂ MAI MULT CA SĂ CÂȘTIGI MAI MULT

Dacă am terminat de învățat, sunt terminat.

JOHN WOODEN

Antrenor legendar de baschet de la UCLA, care a câștigat 10 campionate NCAA

Oamenii care au mai multe informații au un avantaj enorm asupra celor care nu au. Și deși ai putea crede că este nevoie de ani de zile pentru a obține acele cunoștințe necesare pentru a putea avea supersucces, adevărul este că niște comportamente simple cum ar fi cititul o oră pe zi, închiderea televizorul în timp ce înveți și participarea la cursuri și programe de training pot să-ți crească în mod surprinzător de ușor cunoștințele – și să-ți crească substanțial și nivelul succesului.

REDU TIMPUL PETRECUT LA TELEVIZOR

Realitatea tristă este că americanul mediu se uită la televizor 6 ore pe zi. Dacă ești unul dintre acești indivizi *medii*, până la vârsta de 60 de ani, vei fi irosit 15 ani din viață în fața televizorului. Este un sfert din viața ta! Chiar vrei să-ți petreci un sfert din viața ta uitându-te la alți oameni – cei de la televizor, care muncesc – cum devin mai bogați trăindu-și visurile, în timp ce tu vegetezi pe canapea?

În prima mea întâlnire cu mentorul meu W. Clement Stone, acesta m-a rugat să reduc o oră din uitatul la televizor. A continuat explicându-mi că faptul de a reduce doar o oră pe zi din uitatul la televizor va adăuga 365 de ore pe an în care să pot să îndeplinesc orice altceva mai important pentru mine. Asta înseamnă peste nouă săptămâni de 40 de ore de muncă – 2 luni de timp suplimentar! L-am întrebat ce dorea să fac cu acea oră în plus. „Orice este productiv", mi-a spus el. „Poți să înveți o limbă străină, să faci sport, să petreci timp de calitate cu soția sau copiii, să înveți să cânți la un instrument, să faci mai multe apeluri de vânzări sau să te întorci la școală și să îți iei o diplomă. Dar cel mai

mult îți recomand să citești timp o oră pe zi. Citește autobiografii inspiraționale ale oamenilor de succes. Citește cărți de psihologie, de vânzări, de finanțe, de sănătate. Studiază principiile unei vieți de succes." Și exact asta am și făcut.

În viața mea, am citit peste 3000 de cărți și asta a făcut o diferență uriașă în succesul meu.

CONDUCĂTORII SUNT CITITORI

Milionar pe cont propriu, Dr. John Demartini a făcut o listă cu toți câștigătorii Premiului Nobel în diferite domenii – fie că era poezie, știință, religie sau filosofie. Apoi s-a apucat să le citească lucrările și biografiile. Nu e surprinzător că John este, de asemenea, și cel mai deștept, cel mai înțelept și mai de succes om pe care l-am întâlnit. Ești răsplătit dacă citești.

„Nu poți să-ți scufunzi mâna într-un borcan cu lipici fără ca măcar puțin din acel lipici să nu rămână pe mâna ta!" spunea John. „Așa că nici tu nu poți să nu-ți scufunzi mintea și inima în unele lucrări ale acestor maeștri, fără ca apoi ceva tot să rămână lipit de tine. Dacă citești despre nemuritori, crești posibilitatea de a trăi un sentiment al nemuririi. Rezultatul a fost enorm pentru mine."

Regretatul Jim Rohn, unul dintre principalii filosofi motivaționali ai Americii, sugera să utilizăm acea oră în plus pentru a citi. M-a învățat că dacă ai citi o carte pe săptămână, în 10 ani vei fi citit 520 de cărți, iar în 20 de ani, mai bine de 1000 de cărți – suficient cât să fii printre cei 1% dintre experții din domeniul tău. Adaugă acele cărți ale maeștrilor din domeniile înrudite și vei avea un atu pe care alții pur și simplu nu-l au.

ÎNVAȚĂ SĂ CITEȘTI MAI REPEDE PENTRU A CITI MAI MULT

Dacă citești mai încet decât ți-ai dori, ia în calcul ideea de a participa la un curs pentru a-ți crește nu doar viteza de a citi, ci și rapiditatea cu care absorbi informația. Cea mai bună resursă pe care am găsit-o este PhotoReading Course (Cursul de fotocitire), dezvoltat de Paul Scheele. Este disponibil ca workshop pe durata weekendului în multe orașe din jurul lumii sau ca și curs autodidact disponibil prin

Learning Strategies Corporation. Poţi afla mai multe despre curs aici: www.TheSuccessPrinciples.com/resources.

UN SISTEM SĂPTĂMÂNAL PENTRU A DEVENI MAI DEȘTEPT

Aruncă o privire asupra listei de lecturi suplimentare pe care am inclus-o în website-ul însoţitor al acestei cărţi, la www.TheSuccessPrinciples.com/resources. Faptul de a citi cărţi ca acestea te va ajuta să atingi măiestria în acele domenii ale vieţii tale care sunt centrale pentru fericirea și împlinirea ta. Ele conţin unele dintre cele mai bune învăţături de înţelepciune, informaţii, metodologii, sisteme, tehnici și secrete ale succesului care au trecut testul timpului și s-au consemnat vreodată. Dacă îţi iei angajamentul să citești o carte pe săptămână, să treci în revistă ce ai citit și să aplici cel puţin un lucru învăţat din fiecare carte, vei fi la ani-lumină depărtare de toată lumea în crearea vieţii tale extraordinare.

Toate cărţile din această listă sunt cele care m-au ajutat pe mine să ajung la nivelul de succes pe care l-am atins. Multe dintre ele sunt clasice și ar trebui să constituie nucleul bibliotecii tale personale de succes. Altele conţin cele mai recente descoperiri din psihologie, neuroștiinţă, fizică cuantică, nutriţie și sănătate.

Dacă nu îţi permiţi încă să îţi cumperi propriile cărţi, împrumută-le de la prieteni sau de la biblioteca locală.

STUDIAZĂ VIEŢILE MARILOR OAMENI

Pe lângă lista de pe website, unele dintre cele mai bune cărţi de acolo sunt biografiile și autobiografiile marilor oameni. Citindu-le, vei învăţa cum să devii tu însuţi mare. Fostul primar al New Yorkului, Rudolph Giuliani, scria: „Biografiile politice au fost multă vreme pe lista mea de lecturi. Cartea lui John F. Kennedy *Profiles in Courage* (*Profile ale curajului*) mi-a lăsat o impresie uriașă când eram adolescent (...). Am citit avid biografiile lui Lincoln și Washington, cu același entuziasm cu care le-am citit pe ale lui Ruth, Gehrig și DiMaggio."[1] Când l-am ascultat pe Rudy Giuliani vorbind recent în Santa Barbara,

---

[1] Din *Leadership* de Rudolph Giuliani și Ken Kurson (New York, Hyperion, 2002) - nota autorului.

ne-a povestit că lucrurile pe care le citise cu ani în urmă în biografiile lui Winston Churchill – informații despre cum Churchill a condus Anglia prin bombardamentele celui de-al Doilea Război Mondial – l-au ajutat să conducă New Yorkul după atacul terorist din 11 septembrie 2001.

Dacă ai de gând să te uiți la televizor, îți sugerez de asemenea să urmărești *Biography*, pe A&E Television Networks. Sunt întotdeauna inspirat de viața oamenilor prezentați în emisiune.

PARTICIPĂ LA ÎNTRUNIRI, CONFERINȚE ȘI RETRAGERI DESPRE SUCCES

Țin minte când am participat prima dată la o întrunire despre succes. Mii de oamenii erau prezenți pentru a învăța de la mulți dintre cei mai mari oratori, traineri și motivatori ai timpurilor noastre. Și tu poți accesa aceste experiențe puternice de învățare dacă participi la întruniri, conferințe, și retrageri – în plus, vei beneficia de entuziasmul și inspirația colegilor participanți și de relațiile care se creează la aceste evenimente. Fii atent la publicitatea din ziarele locale.

O altă mare resursă care s-a dezvoltat în ultimii 5 – 10 ani este o abundență a teleconferințelor și a conferințelor video disponibile pe Internet. O teleconferință (*telesummit*) presupune de obicei de la 8 până la 24 de experți, care vorbesc timp de o oră, pe parcursul unei singure zi sau a mai multora. Tastează doar cuvântul *telesummit* în motorul de căutare și vei găsi multe astfel de evenimente, pe numeroase subiecte.

FII APT SĂ ÎNVEȚI

Într-o stare de umilință, înveți mai bine. Nu pot găsi nimic altceva interesant în privința umilinței dar măcar acest aspect există.

JOHN DOONER

Președinte și director general executiv al Interpublic,
cea mai mare societate-conglomerat de publicitate din lume

În perioada în care scriam la această carte, am stat odată lângă Skip Barber, în timpul zborului spre Las Vegas. Skip antrenează oamenii pentru a conduce mașini de mare performanță în condiții nor-

male de rulare. Când l-am întrebat ce anume îi distinge pe cei mai buni elevi ai lui, mi-a răspuns: „Cei care înțeleg sunt cei apți să învețe. Sunt deschiși să învețe. Cei care nu reușesc sunt cei care probabil cred că știu deja totul. Nu poți să-i mai înveți nimic."

Ca să înveți și să crești în viață, și tu trebuie să fii apt să înveți. Trebuie să renunți la atitudinea că știi deja totul, că trebuie să ai dreptate și să dai bine – și deschide-te să devii învățăcel. Ascultă-i pe cei care și-au câștigat dreptul de a vorbi, care deja au făcut ceea ce tu vrei să faci.

Este mai bine să fii pregătit pentru o oportunitate și să nu ai una decât să ai o oportunitate și să nu fii pregătit pentru ea.

WHITNEY M. YOUNG JR.
Lider american al mișcării pentru drepturi civile, câștigător al Medaliei Prezidențiale pentru Libertate

CÂND OPORTUNITATEA BATE LA UȘĂ, FII PREGĂTIT

În cartea sa *Live Your Dreams* (*Trăiește-ți visurile*), Les Brown ne spune povestea lui din perioada în care visa să devină un DJ faimos în Miami. „Când am început", spune el, „nu aveam nicio idee cum o să fac, dar știam că viața îmi va prezenta oportunitățile, dacă sunt pregătit și în situația de a profita de ele."

Les și-a urmărit pas cu pas profesoara lui de teatru din liceu, învățând cât de mult se putea despre lingvistică. Împreună, au lucrat pe vocea de crainic a lui Les. Curând, Les a început să dezvolte propriul stil de vorbire în direct, prefăcându-se la școală că are emisiuni la radio. Și-a căutat mentori care să-l pregătească pentru oportunitatea de a fi la radio. Și, după liceu, deși Les își câștiga existența ca angajat al serviciului public de salubritate, insistența lui i-a adus slujba de asistent pe tura de noapte la un post important de radio din Miami.

Les a profitat imediat de oportunitatea de a învăța și mai mult. A asimilat cât a putut de mult – stând pe lângă DJ-i și ingineri, și exersând ce învățase într-un studio improvizat de radio, din carton, din dormitorul său. Microfonul său era o perie de păr. În cele din urmă, într-o noapte, un DJ nu a putut să-și ducă la bun sfârșit emisiunea, și Les a avut șansa lui de a intra în direct.

Când șansa a apărut, nu doar că Les a fost pregătit să apară la radio, dar a fost pregătit să fie *măreț* la radio. Stilul, cadența, dialogul

și aptitudinile din timpul transmisiunii, la care muncise atât de mult pentru a le dezvolta, au dat imediat roade – Les a devenit un succes imediat, fiind mai târziu promovat pentru a ține locul unui DJ... apoi, într-un final, a devenit DJ cu normă întreagă, având propria lui emisiune radio.

DE CE ANUME AI NEVOIE PENTRU A FI PREGĂTIT?

Dacă ești expert în domeniul tău și crezi că afacerea în consultanță va avea parte de o creștere explozivă după prezentarea unui workshop la un congres național, de ce să nu te pregătești de acum scriindu-ți discursurile, devenind membru al organizației Toastmasters, conturându-ți și exersându-ți discursul, și pregătindu-te pentru scenă?

Dacă vrei o promovare la slujbă, de ce să nu îți întrebi șeful ce trebuie să faci ca să devii apt pentru o promovare? Poate că trebuie să te întorci la școală și să-ți iei diploma de masterat. Sau poată că ai nevoie de un an de experiență în contabilitate. Sau poate că trebuie să înveți cele mai recente programe de software. Fă asta și apoi, la următoarea promovare, poți spune: „Sunt pregătit!"

Trebuie să înveți o limbă străină? Poți să-ți dezvolți aptitudini avansate, mai multe resurse sau noi contacte? Trebuie să îți aduci corpul într-o formă fizică mai bună? Ar trebui să-ți extinzi aptitudinile de afaceri, aptitudinile de vânzări sau de negociere? Înveți noi aptitudini pe computer – cum ar fi PowerPoint, Keynote, programe de design grafic, Photoshop sau Excel? Trebuie să înveți golf pentru a încheia afacerile pe terenul de golf? Ți-ar îmbunătăți viața de familie și căsnicia să iei lecții de dans cu partenerul tău de viață? Înveți să navighezi sau să joci tenis? Trebuie să înveți să cânți la un instrument, să iei ore de actorie sau să înveți cum să scrii mai bine pentru a ajunge acolo unde vrei să fii?

Indiferent ce anume trebuie să faci pentru a te pregăti, începe de acum, alcătuind un top 10 al lucrurilor pe care ai putea să le faci, astfel încât să fii pregătit atunci când se ivește oportunitatea. Mergi la cursuri în timpul liber. Citește cărți. Învață noi aptitudini. Mergi la târgurile și expozițiile din domeniul tău de activitate. Îmbracă-te adecvat. Arată ca un învingător înainte să învingi.

Așa cum ne învață povestea lui Les Brown, este nevoie doar de pasiune, insistență și credința că, într-o zi, oportunitatea va veni. Începe să te pregătești de pe acum.

PARTICIPĂ LA TRAININGURI PENTRU POTENȚIAL UMAN

Nimic nu se schimbă până nu o faci tu.

ANONIM

Dacă ai descoperi brusc că ai condus cu frâna de mână trasă, ai apăsa mai tare pe accelerație? Nu! Pur și simplu ai decupla frâna și ai începe imediat să mergi mai repede – fără nicio altă cheltuială de energie în plus.

Majoritatea dintre noi trec prin viață cu frâna de mână trasă. E timpul să decuplăm credințele limitative, blocajele emoționale și comportamentele autodistructive care ne rețin.

Pe lângă tehnicile pe care le-am acoperit deja în Principiul 10 (*Decuplează frânele*), 32 (*Transformă-ți criticul intern în coach intern*) și 33 (*Depășește-ți credințele limitative*), cele mai puternice două metode de a decupla frâna de mână sunt trainingurile de dezvoltare personală și terapia individuală. Dacă ar fi să îmi atribui succesul unui singur lucru, acesta ar fi sutele de seminare de dezvoltare personală la care am participat în ultimii 50 de ani. Toți – inclusiv eu – avem nevoie de influențe din afară care să ne ajute să învingem tiparele noastre obișnuite și să ne asiste în crearea noilor modalități de gândire și comportament.

INVESTEȘTE ÎN EDUCAȚIA ECHIPEI TALE

Am văzut recent un clip excelent pe internet: Directorul financiar al unei companii îl întreabă pe directorul general: „Ce se întâmplă dacă investim în dezvoltarea oamenilor noștri și apoi ei pleacă?” Directorul răspunde: „Ce se întâmplă dacă nu o facem și ei rămân?”

Pentru a rămâne competitiv în lumea de astăzi, trebuie să te concentrezi nu doar asupra învățării și dezvoltării tale, ci și asupra dezvoltării echipei tale. Fie că ești directorul unei mari corporații, proprietarul unei firme mijlocii, un manager regional de vânzări, un mic antreprenor, un director de școală sau liderul unei rețele de marketing downline*, trebuie să te asiguri că toată lumea din organizația ta învață constant și crește – sau tu și organizația ta veți rămâne în cele din urmă cu un pas înapoi.

* Structură de distribuitori subordonați unui agent de vânzări, în cadrul unei companii de tip „multi-level marketing” (n. red.).



„Cum se presupune că vom ajunge pe partea cealaltă?"

În Japonia, muncitorul mediu primește mai multe zile de training pe an decât muncitorii din America. Acesta poate fi unul dintre motivele pentru care au o parte atât de uriașă din piața americană a industriei de automobile, a aparatelor foto și produselor electrocasnice – inclusiv mărci populare ca Toyota, Nissan, Mazda, Subaru, Lexus, Acura, Infiniti, Nikon, Fujifilm, Sony, Panasonic și Sharp.

Investește într-o bibliotecă de unde oamenii să poată împrumuta cărți, CD-uri și DVD-uri. Trimite-ți oamenii la traininguri. Angajează traineri pentru traininguri la sediu. Include traininguri de dezvoltare atât profesionale, cât și personale.

Două resurse care au transformat atât indivizii, cât și grupurile de lucru – și, în multe cazuri, întregi companii – sunt trainingurile mele de o săptămână, „Breakthrough to Success" (Revoluția succesului) și programul Train-the-Trainer. Prin programul de training live „Breakthrough to Success", mii de oameni din toată lumea și-au atins cele mai îndrăznețe obiective – de la cel de a deveni autori de bestselleruri până la lansarea unor noi afaceri, de la a-și dubla veniturile până la triplarea timpului liber, de la finanțarea unor noi activități caritabile până la a deveni agenți de vânzări de top și multe altele. Pe durata câtorva zile, te ajut să ai o idee clară despre ceea ce vrei, te ajut să depășești obstacolele care te-au ținut pe loc și te ghidez să scrii un

plan pas cu pas despre cum să-ți duci viața la următorul nivel. Vizitează www.CanfieldTrainings.com pentru mai multe informații.

Programul meu profesionist de training live Train-the-Trainer (Antrenează trainerul) pentru traineri, *coach*-i, consilieri, educatori și alții te dezvoltă ca un trainer de potențial uman, care poate aduce exercițiile și tehnicile transformaționale din *Principiile succesului* în biroul tău, în clasa ta, în cabinetul tău de terapie sau pentru publicul de la workshopuri. Eu de fapt te echipez cu setul de aptitudini, cu conținutul, exercițiile, proiectul workshopului, instrumentele de training și mentalitatea necesară pentru a obține rezultate cu orice grup sau individ. Poți să participi la ședințele live, să studiezi în confortul propriei case sau la birou. Vizitează www.CanfieldTrainTheTrainer.com.

La final, vezi „Suggested Reading and Additional Resources for Success" (*Sugestii de lectură și resurse suplimentare pentru succes*), pe site-ul nostru, la www.TheSuccessPrinciples.com/resources.

Am făcut o listă cu organizațiile și trainingurile pe care eu le-am considerat ca fiind cele mai puternice – și cu impactul cel mai mare – în viața mea și în viața familiei, personalului, clienților și studenților mei.

Vizitează site-urile web ale acestor organizații, sună și vorbește cu aceste companii, participă la evenimentele lor cu invitați, apoi ia decizia de a participa la cele pe care le simți potrivite pentru tine și pentru echipa ta.

DEDICĂ-TE ÎNVĂȚĂRII DE O VIAȚĂ

Trebuie să înțelegi că toată cantitatea de cunoștințe și informații disponibilă în lume crește într-un ritm amețitor. De fapt, s-a spus că toate cunoștințele umane s-au dublat în ultimii 10 ani. Nu te aștepta ca această tendință să încetinească.

Mai alarmant de atât, informațiile care îți permit să ai succes – să fii la curent cu toate inovațiile din cariera și profesia ta – evoluează în același ritm. De aceea *trebuie* să te dedici unei îmbunătățiri personale și învățării pe toată durata vieții – să-ți îmbunătățești mintea, să-ți sporești aptitudinile și să-ți intensifici abilitatea de a asimila și a aplica ce înveți.

PRINCIPIUL

37

RĂMÂI MOTIVAT ÎMPREUNĂ CU MAEȘTRII

O persoană de succes își înțelege responsabilitatea personală pentru automotivare. Ea începe cu sine însăși pentru că posedă cheia care pornește motorul.

KEMMONS WILSON
Fondator al Holiday Inn Hotels

Atât de mulți dintre noi sunt instruiți – de presă, de părinții noștri, de școlile noastre, de cultura noastră – să aibă credințe limitative de genul „nu este posibil, nu merit". Această condiționare timpurie este deseori atât de înrădăcinată, încât presupune motivație externă continuă pentru a depăși deceniile de efecte negative și pentru a avansa spre gânduri și atitudini orientate spre succes.

Faptul de a participa la un workshop într-un weekend nu este suficient. Nici acela de a citi o carte sau de a privi un film de training. Ceea ce fac cu adevărat oamenii de succes este să asculte zilnic programe audio ale celor mai cunoscuți maeștri motivaționali din lume – în mașină, acasă, la birou – chiar dacă este vorba despre 15 minute pe zi.

ÎNVAȚĂ PRACTIC TOT CE VREI SAU TREBUIE SĂ ȘTII

O persoană obișnuită face câte 30 de minute spre și de la serviciu. În 5 ani, asta înseamnă 1250 de ore petrecute în mașină – suficient timp să-ți faci o educație la colegiu! Fie că parcurgi drumul în mașină sau cu trenul, fie că mergi pe bicicletă sau alergi, ascultă înregistrările audio sau video care îți pot oferi avantajul de care ai nevoie pentru a excela în practic orice domeniu al vieții tale. Poți să te menții motivat, să înveți o limbă străină, să înveți aptitudini de management, să înveți strategii de vânzări și marketing, să înveți cum să comunici mai bine, să înveți despre sănătatea holistică și multe altele. Poți des-

coperi secretele succesului avut de unii dintre cei mai puternici industriași ai lumii, de titanii afacerilor, de mogulii piețelor imobiliare și de antreprenori.

În viața ta, cât de motivanți pot fi maeștrii?



ORE ȘI ORE DE ASCULTAT

Totul a început când un coleg de serviciu a rugat-o pe Elaine Fosse să-l ajute cu o strângere de fonduri pentru Fort Lewis Family Support Group (Grupul de Sprijin Fort Lewis pentru Familii), în Tacoma, Washington. Dar între serviciul cu normă întreagă și terminarea masteratului, Elaine nu mai avea timp suplimentar să stea în bucătărie și să pregătească ceva pentru viitorul târg de produse de patiserie al grupului. În schimb, a ales să prepare rapid și să îmbutelieze sosul de salate făcut în casă, de o nuanță strălucitoare, a cărui rețetă o pusese la punct cu două decenii în urmă. Elaine și-a pus sosul din amestec de zmeură în sticle reciclate sterilizate, a mai adăugat și o etichetă drăguță și a legat gura sticlelor cu o fundiță din rafie.

Aproape peste noapte, comenzile au început să curgă. Pe parcursul următoarelor 18 luni, Elaine a câștigat bani pentru trupe vânzând sosul și în alte bazaruri și târguri de patiserie.

Știind că avea un produs de nișă de înaltă calitate, cu un gust minunat, cu puține calorii – plus că nu avea lactoză, soia, sare, gluten, conservanți și aditivi – a decis că sosul său era gata pentru o piață mai

mare. De fapt, visul de a începe o afacere a început să se contureze. Dar înainte ca Elaine să se arunce în așa ceva, a dorit să testeze apele, vânzând în piețe mari de fermieri din Bellevue, Washington și Cannon Beach, Oregon – un drum cu mașina de peste două ore, în fiecare direcție.

Poate că-mi voi folosi timpul petrecut pe drum pentru a câștiga informații despre cum să cresc și să-mi extind afacerea, s-a gândit ea.

În timp ce căuta cărți audio, a descoperit *Principiile succesului* pe CD la Barnes & Noble. După ce a ascultat primul CD, era deja absorbită. De fiecare dată când pornea la drumul ei lung, insera un CD în CD-player, iar când ajungea la piață, era deja plină de energie.

Destul de des totuși, din cauza vremii din Washington și Oregon, statul în cort devenea o experiență deplorabilă – erau ploi torențiale sau temperaturi de peste 30 de grade, care încingeau asfaltul. Îndoiala de sine, teama și epuizarea își făceau uneori simțită prezența. Dar la fel își făceau loc și lecțiile pe care le învățase din *Principiile succesului* – lecții ca „Simte teama și fă-o oricum. Vizualizează. Poartă-te ca și cum. Mergi mai departe."

În loc să renunțe, Elaine a pus acele principii în acțiune. A creat niște vitrine frumoase. A creat un panou de publicitate minunat. A pus flori proaspete pe masă. Saluta fiecare potențial cumpărător cu o atitudine pozitivă și cu un zâmbet. Și de fiecare dată când drumul ei spre piața Bellevue o ducea prin fața magazinului Whole Foods, ea își spunea: „Produsul meu va fi într-o zi pe acele rafturi." Uneori chiar se oprea și se plimba printre raioane, repetându-și cu voce tare afirmațiile pozitive în fața atâtor produse ale concurenței.

Deși nu știa exact cum să-și aducă sosurile la Whole Foods, Elaine știa că nu dorea să intre în datorii, să angajeze un intermediar sau să plătească pentru spațiul de pe raft. În schimb, și-a extins linia de produse cu sosuri de salată pe bază de mure, coacăze și mure negre, precum și versiuni organice ale fiecăruia – în timp ce se concentra asupra visului ei cu Whole Foods.

Curând își negocia deja distribuția în peste alte 12 magazine și vedea cum vânzările ei online creșteau și ele. Și atunci s-a întâmplat – un mesaj pe robotul ei telefonic. „Sunt Denise, de la biroul corporației Whole Foods din Bellevue. Am auzit că aveți un produs de care suntem interesați."

A funcționat. Chiar a funcționat! s-a gândit Elaine. *Toate acele principii au dat roade!*

Când cei de la Whole Foods au invitat-o pentru a-i „audia" sosurile, Elaine a pus la punct tot ce trebuie pentru a face o bună impresie, și când i-a dat o mostră lui Denise, i s-a confesat: „Să-mi văd sosurile în Whole Foods este obiectivul meu, visul meu."

Denise a făcut ochii mari când a gustat din sosul lui Elaine: „Dumnezeule! Și ai șapte arome?"

Sosurile lui Elaine stăteau acum cu mândrie pe rafturile *tuturor* magazinelor Whole Foods din Washington și Oregon – iar acum poartă discuții și pentru distribuția în California.

Bineînțeles că motivarea nu este permanentă. Însă nici baia nu este, dar este ceva ce ar trebui să faci în mod regulat.

ZIG ZIGLAR

Orator motivațional, autor al cărții *See You at the Top* (*Ne vedem în vârf*)

DE UNDE SĂ IEI CELE MAI BUNE PROGRAME MOTIVAȚIONALE AUDIO*

Vei găsi lista programelor mele motivaționale audio preferate la „Suggested Reading and Additional Resources for Success" („Sugestii de lectură și resurse suplimentare pentru succes") pe site-ul www.TheSuccessPrinciples.com/resources, unde înnoim constant lista de programe audio recomandate despre succes, construirea averii, sănătate, relații și nu numai.

De asemenea, doresc să recomand cu multă căldură cinci programe audio, pe care le-am produs pentru a te ajuta să ai mai mult succes în toate domeniile vieții tale: *Maximum Confidence* (Încredere maximă), *Self-Esteem and Peak Performance* (*Stimă de sine și performanță de vârf*), *Aladdin Factor* (*Factorul Aladin*), *The Success Principles: A 30-Day Journey from Where You Are Where You Want to Be* (*Principiile succesului: o călătorie de 30 de zile de unde ești acolo unde vrei să fii*) și *Effortless Success: Living the Law of Attraction* (*Succes fără efort: trăind Legea Atracției*). Toate sunt disponibile pe www.JackCanfield.com

*ACT și Politon este prima editură din România specializată pe cărți audio. Pe siteul editurii (www.ACTsiPoliton.ro) se pot găsi cărți și materiale audio (inclusiv acest volum - în lectura actorului Răzvan Hîncu) ce abordează teme diverse, de la dezvoltare personală și spiritualitate, la psihologie și management.



„O să întârzii la serviciu în dimineaţa asta. Ascultam casetele mele motivaţionale şi, deodată, m-am trezit conducând maşina mai departe şi mai repede decât mi-aş fi imaginat!"

PRINCIPIUL

38

ALIMENTEAZĂ-ȚI SUCCESUL CU PASIUNE ȘI ENTUZIASM

Entuziasmul este unul dintre cele mai puternice motoare ale succesului. Când faci un lucru, fă-l cu toată puterea ta. Pune-ți tot sufletul în el. Lasă amprenta personalității tale. Fii activ, fii energic, fii entuziast și plin de credință, și îți vei realiza obiectivul. Nimic măreț nu a fost realizat vreodată fără entuziasm.

RALPH WALDO EMERSON

Poet și eseist american

Pasiunea este ceva dinlăuntrul tău care îți furnizează entuziasm constant, concentrare și energia de care ai nevoie pentru a reuși. Dar, spre deosebire de motivația de a te simți bine, derivată din surse externe, adevărata pasiune are o natură spirituală. Vine din interior. Și poate fi canalizată spre fapte uimitoare de succes.

PLIN DE PASIUNE

Cuvântul *entuziasm* provine din cuvântul grecesc *entheos*, care înseamnă să fii „plin de Dumnezeu". Când ești plin de spirit, ești în mod natural inspirat și pasionat. Uneori acea pasiune se exprimă prin dinamism și energie, cum ar fi agitația unui campion sportiv, care este „în priză". În alte momente se exprimă într-un mod mai pașnic și mai calm, cum ar fi pasiunea Maicii Tereza de a sluji nevoile muribunzilor din Calcutta.

Fără îndoială că știi sau ai întâlnit oameni care sunt pasionați de viața lor și entuziaști în legătură cu munca lor. Abia așteaptă să se trezească dimineața pentru a începe. Sunt nerăbdători și energici. Au scopuri clare și sunt total dedicați misiunii lor. Acest tip de pasiune vine din iubirea și bucuria față de munca ta. Vine din faptul de a face lucrul pe care te-ai născut să-l faci. Vine din faptul că-ți urmezi inima

și ai încredere în bucuria ta ca într-o călăuză. Entuziasmul și pasiunea sunt rezultatul faptului că ții la ceea ce faci. Dacă îți iubești munca, dacă te bucuri de ea, ești deja un succes.

SUCCESUL TĂU ESTE GARANTAT

Fiul meu Kyle, cunoscut sub numele de El Kool Kyle, este un artist hip-hop din Berkeley, California. Deși s-a zbătut să reușească din punct de vedere financiar în ultimii 18 ani, el a creat deja 10 albume pe CD-uri; a ținut un concert la Woodstock 99; a cântat în deschidere la KRS1 și Public Enemy; a cântat cu Joan Baez, Jurrassic 5, Dilated Peoples și alți artiști importanți; a fost invitat ca DJ la radio, a predat hip-hop la Liceul Richmond din California și a cofondat o casă de discuri, Baylando Records.

Și-a urmat cu tenacitate visul și nu a renunțat niciodată la arta lui.

Așa că, deși nu a putut să facă niciodată mulți bani sau să devină supervedetă rap în afara Bay Area, Kyle are deja succes. Pentru că atunci când ești fericit făcând ceea ce îți place, deja ai câștigat. Când faci ceva ce îți place cu pasiune și perseverență, ești deja un succes.

PASIUNE PENTRU PREDAT

Școala Elementară Hobart este a treia cea mai mare școală elementară din Statele Unite, fiind localizată într-un cartier împânzit de bande și droguri din Los Angeles. Elevii din clasa a cincea a profesorului Rafe Esquith, care vorbesc cu toții engleza ca a doua limbă, au avut cu 50 de puncte mai mult la matematică și citire decât restul elevilor din școală. Înțelegerea și cunoașterea limbii engleze este dobândită prin învățarea și interpretarea pieselor lui Shakespeare. Până în acest moment, shakespearienii de la Hobart au interpretat 15 piese integrale în fața unor săli arhipline, de la Casa Albă până în zonele de periferie. Printre suporterii lor pasionați sunt actorii Sir Ian McKellen și Hal Holbrook.

Când pășești în clasa lui Rafe, observi un banner mare – NU EXISTĂ SCURTĂTURI – așezat deasupra tablei. Pe „Peretele Faimei” din apropiere se află fanioanele universităților Stanford, Princeton, Yale și UCLA, unde mulți dintre elevi s-au dus să-și urmeze educația superioară. Reprezentanți oficiali ai școlilor din toată lumea vin în

această clasă pentru a observa miracolele educaționale în acțiune. Nu doar că Rafe a fost recompensat cu premiul național „Profesorul Disney al Anului”, dar a fost și singurul profesor din istorie căruia i-a fost acordată Medalia Națională pentru Arte. Regina Elisabeta i-a conferit cel mai mare omagiu acordat unui cetățean non-britanic – numindu-l Membru al Imperiului Britanic.

Ce anume a alimentat voința acestui profesor devotat și vizionar, dintr-o școală publică, de a munci 12 ore pe zi, 6 zile pe săptămână, 52 de săptămâni pe an, timp de 31 de ani? Pasiunea și entuziasmul. Nu există nimic altceva ce ar putea iubi mai mult decât literatura, teatrul, muzica, știința, matematica și multă distracție cu sutele de copii. Rezultatele? El le insuflă elevilor săi propria bucurie a învățatului, sporindu-le stima de sine, în timp ce le sporește performanțele academice. Așa după cum spune chiar Rafe, „Sunt un tip obișnuit care a făcut o mișcare deșteaptă. Nu aș permite haosului educațional de astăzi, sistemului mediocru și uniformizării să mă strivească pentru a deveni un robot, așa cum devin atât de mulți profesori cu potențial. În clasă, mi-am menținut viu propriul spirit, precum și pasiunile, și, fiind împătimit al lui Shakespeare, am transmis acest entuziasm și minților tinere și dornice de învățătură. În cartierul copleșit de eșecuri și disperare, unde se află școala mea, succesul și excelența au devenit mai degrabă un standard decât excepția de la regulă. Și lucrul cel mai bun dintre toate, mă distrez grozav în timp ce muncesc atât de mult și urc spre înălțimi tot mai mari. Viața este minunată.”[1]

CUM SĂ DEZVOLȚI PASIUNEA

Cum poți dezvolta pasiune în cele mai importante domenii din viața ta?

Haide să ne uităm la cariera ta, de exemplu. Asta este munca ce îți ocupă majoritatea timpului pe durata săptămânii. Recent, sondajele

[1] Dacă dorești să citești o poveste inspirațională despre pasiune și entuziasm, fă rost de un exemplar din *There Are No Shortcuts* (*Nu există scurtături*) de Rafe Esquish sau cartea sa *Teach Like Your Hair's on Fire* (*Predă de parcă părul ți-ar fi luat foc*). Pentru o adevărată tratație, uită-te pe Youtube la prezentarea TED-ED al lui Rafe, „Ladies and Gentlemen, the Hobart Shakespeareans” (*Doamnelor și domnilor, shakespearienii de la Hobart*). O altă profesoară care face miracole într-o zonă de periferie, datorită pasiunii ei pentru predat și copii, este Marva Collins. Vezi *Marva Collins' Way* (*Drumul Marvei Collins*), de Marva Collins și Civia Tamarkin - nota autorului.

Gallup și studiile lui Mercer raportează că o treime dintre americani ar fi mai fericiți la altă slujbă. Întreabă-te: *Eu fac ceea ce îmi place?*

Dacă răspunsul este „nu” și ai avea alegerea de a face orice ți-ai dori să faci, care ar fi acest lucru? Dacă tu crezi că nu poți câștiga bani făcând lucrul respectiv, imaginează-ți că tocmai ai câștigat la loterie. După ce ți-ai cumpărat o vilă scumpă, un Rolls Royce și toate jucăriile și călătoriile pe care le vrei, ce-ai face cu ziua ta? *Ceea ce faci acum sau ceva diferit?*

Celor mai mulți oameni de succes pe care i-am cunoscut le place atât de mult ceea ce fac, încât o fac pe gratis. Dar au succes pentru că au găsit modalitatea de a-și câștiga existența făcând ceea ce le place.

Dacă nu ești suficient de pregătit pentru munca pe care ți-ar plăcea s-o faci, fă-ți timp să te educi pentru asta. Fă orice este necesar pentru a te pregăti – muncește cu jumătate de normă la slujba visurilor tale sau chiar oferă-te voluntar – păstrându-ți în același timp și slujba actuală.

Fii atent, de asemenea, la acele perioade petrecute în afara biroului în care te simți cel mai fericit, cel mai bucuros, cel mai implicat și cel mai recunoscut și apreciat, și când ești conectat cel mai tare cu tine însuți și cu ceilalți. Ce făceai în acele perioade? Ce trăiai? Acele evenimente sunt indicatorii modalităților prin care poți aduce pasiunea în viața ta, în afara slujbei de zi cu zi. Asta îți spune ce trebuie să faci cu timpul tău pentru a fi cel mai fericit.

CUM SĂ MENȚII VII PASIUNEA ȘI ENTUZIASMUL

Pasiunea este un instrument puternic pentru succes și, astfel, merită să fie ceva la care să lucrezi constant.

Pasiunea face să nici nu simți cum zboară zilele. Te ajută să faci mai multe în mai puțin timp. Te ajută să iei decizii mai bune. Și îi atrage pe alții alături de tine. Ei doresc să fie asociați cu tine și cu succesul tău.

Prin urmare, cum să menții vii pasiunea și entuziasmul în fiecare zi? Cel mai evident lucru este acela de a petrece mai mult timp făcând ce îți place să faci. Așa cum am discutat și în capitolele anterioare, acest lucru include să-ți descoperi adevăratul scop, să decizi ce vrei să faci și să ai cu adevărat, să crezi că poți face și avea lucrul respectiv, să creezi în mod deliberat cariera visurilor tale, să delegi cât de mult poți din ceea ce simți că nu face parte din esența geniului tău și să faci pași concreți spre a-ți atinge obiectivele.

O altă cheie ce duce spre pasiune și entuziasm este să te reconectezi la scopul tău original pentru care faci ceea ce faci. Când privești dincolo de suprafața lucrurilor pe care mai degrabă simți că trebuie să le faci decât că ți-ar plăcea să le faci, vei găsi aproape întotdeauna că există un scop mai profund de care ești pasionat. Poate că nu îți place ideea de a sta în sala de așteptare, la pediatru, împreună cu copilul tău, dar atunci când treci dincolo de asta, nu ești pasionat de sănătatea și de starea de bine a copilului tău? Întreabă-te: *Ce se află cu adevărat dincolo de ceea ce fac?* Dacă poți să intri în legătură cu acel lucru, este mult mai ușor să te entuziasmezi în legătură cu tot ceea ce *trebuie* să faci.

Vei descoperi că toate lucrurile pe care simți că trebuie să le faci sunt de fapt alegeri, care servesc unui scop mai înalt, cum ar fi să-ți hrănești familia, să creezi siguranță pentru viitorul tău, să stai departe de închisoare sau să contribui la sănătatea și longevitatea ta. Odată ce ți-ai dat seama că acestea sunt alegeri pe care le faci, îți dai seama că mai poți face o alegere, și că aceasta este alegerea atitudinii tale. Chiar dacă ești captiv într-un lift cu trei străini, ai o alegere în ceea ce privește atitudinea față de acest lucru. Poți alege să fii morocănos pentru că nu vei reuși să-ți faci munca la timp sau poți să o vezi ca pe o oportunitate de a cunoaște oameni noi la un nivel mai profund. Alegerea depinde de tine. De ce să nu alegi să faci tot ce faci cu bucurie și entuziasm?

Și iată un ultim gând. Când îți exprimi pasiunea și entuziasmul, vei deveni un magnet pentru alții, îi vei atrage cu nivelul tău înalt de energie. Ei vor dori să se joace cu tine, să lucreze cu tine, să-ți sprijine visurile și obiectivele și, drept urmare, această mână de lucru suplimentară și resursele pe care le aduc cu ei înseamnă că, în cele din urmă, vei reuși să faci mai multe într-un timp mai scurt.

PARTEA A TREIA

CREEAZĂ-ȚI ECHIPA DE SUCCES

Singuri putem face atât de puține; împreună putem face atât de multe.

HELEN KELLER
Autoare americană, conferențiar și susținătoare a celor orbi

PRINCIPIUL

39

RĂMÂI CONCENTRAT ASUPRA NUCLEULUI TĂU DE GENIU

Succesul vine după ce faci ceea ce vrei să faci. Nu există altă cale de a avea succes.

MALCOLM FORBES
Editorul revistei *Forbes*

Cred că ai în interiorul tău un nucleu de geniu – acel lucru pe care iubești să-l faci și îl faci atât de bine, încât cu greu îți vine să ceri bani oamenilor pentru asta. Nu vine cu efort și presupune multă distracție. Și dacă ai putea face bani din asta, ar fi munca vieții tale.

Și oamenii de succes cred asta. De aceea pun pe primul plan nucleul lor de geniu. Ei se concentrează asupra lui – și deleagă orice altceva altor oameni din echipa lor.

Compară asta cu alți oameni care trec prin viață făcând totul, chiar și acele sarcini la care sunt slabi sau ar fi putut fi făcute mai puțin costisitor, mai bine și mai rapid de altcineva. Nu găsesc timp să se concentreze asupra nucleului lor de geniu pentru că eșuează în a delega chiar și cele mai simple sarcini.

Când delegi munca mai puțin importantă - lucrurile pe care urăști să le faci sau acele sarcini care sunt atât de dureroase că ajungi să le amâni – poți să te concentrezi asupra a ceea ce iubești să faci. Îți eliberezi timpul pentru a fi mai productiv. Și ajungi să te bucuri mai mult de viață.

Așa că de ce este atât de dificilă delegarea sarcinilor de rutină și a proiectelor nedorite pentru majoritatea oamenilor? Majoritatea oamenilor se tem pur și simplu să renunțe la control sau sunt ezitanți când trebuie să dea bani ca să fie ajutați. În adâncul lor, majoritatea oamenilor pur și simplu nu vor să dea drumul.

Alții – poate chiar și tu – pur și simplu au căzut în *obiceiul* de a face totul ei înșiși. „Îmi consumă prea mult timp să stau să explic alt-

cuiva", spui tu. „Pot s-o fac mai repede și mai bine eu însumi." Dar chiar poți?

DELEAGĂ COMPLET

Dacă ești un profesionist care câștigă 125 de dolari pe oră și plătești un copil din vecini să taie iarba cu 10$ pe oră, te-ai scutit de efortul de a o face chiar tu în weekend și de a câștiga o oră în plus în care să profiți de cei 115 dolari. Bineînțeles, deși o oră nu pare atât de mult, multiplică asta la 20 de weekenduri în primăvară și vară și vei descoperi că ai câștigat 20 de ore pe an la 115 dolari pe oră – sau o sumă suplimentară de 2 300 de dolari în potențiale câștiguri.

În mod similar, dacă ești un agent imobiliar, ai nevoie să faci lista caselor, să aduni informație pentru multiplele listări la bursă, să participi la deschiderea caselor, să faci prezentări, să pui cheile în cutiile poștale, să scrii oferte, să stabilești întâlniri. Și, dacă ești norocos, în cele din urmă să închei o afacere.

Dar să spunem că ești cel mai bun negociator din zonă.

De ce ai dori să-ți irosești timpul scriind liste, făcând cercetări pe publicul țintă, umplând cutii poștale, făcând video-uri despre proprietate, când ai putea pune personalul sau colegii sau asistenții să facă asta, astfel eliberându-ți timp pentru a încheia mai multe afaceri? În loc să închei o afacere pe săptămână, ai putea să închei trei afaceri pentru că ai delegat lucrurile la care ești mai puțin bun.

Una dintre strategiile pe care le utilizez și le predau este delegarea completă. Înseamnă să delegi o sarcină odată și în mod complet – decât să o delegi de fiecare dată când e nevoie să fie îndeplinită.

Când mi-am angajat grădinarul pe proprietatea din Santa Barbara, am spus „Vreau ca locurile mele să arate cât de apropiat posibil de pământurile de la Four Seasons în Montecito cu bugetul pe care ți-l ofer". Când am fost la Four Seansons, nu trebuia să verific dacă au fost tunși copacii sau dacă țâșnitoarele automate funcționează. Altcineva se ocupa de asta. Ei bine, doresc același lux și la mine acasă.

„Cu acest principiu după care operăm", am spus eu, „iată și bugetul. Ai responsabilitatea acestor pământuri. Dacă vreodată nu voi fi mulțumit, te voi anunța. Dacă nu sunt mulțumit nici a doua oară, voi găsi pe altcineva. Ți se pare că e o înțelegere bună?"

Peisagistul meu a fost, de fapt, foarte entuziasmat. A știut că nu avea să se stea cineva după el la tot pasul, iar eu știam că nu trebuie să îmi mai fac griji vreodată – și nu îmi fac. Vezi ce vreau să spun? Delegare completă.

Când nepoata mea a venit să stea cu noi un an de zile în timp ce mergea la colegiul comunitar local, am mai făcut o delegare completă – cumpărăturile de alimente. I-am spus că putea să utilizeze fără limite dubița dacă avea să facă ea cumpărăturile săptămânal. I-am oferit o listă cu articolele pe care le dorim tot timpul în casă (ouă, unt, lapte, ketchup și tot așa) și slujba ei era să verifice în fiecare săptămână și să înlocuiască orice lucru se termina. În plus, soția mea plănuia mese și o înștiința de ce articole avea nevoie pentru felurile principale (pește, pui, broccoli, avocado și tot așa). Sarcina a fost odată delegată și ne-a scutit de sute de ore din acel an pe care eu mi le-am devotat scrisului, exercițiului, timpului cu familia și recreației.

DEVINO UN „ESCROC" FĂCÂND CE IUBEȘTI SĂ FACI

Cea mai mare greșeală pe care oamenii o fac în viață este că nu încearcă să își câștige existența din ceea ce se bucură cel mai tare.

MALCOLM FORBES

Coach-ul strateg Dan Sullivan a spus odată că toți antreprenorii sunt de fapt niște escroci. Îi fac pe oameni să-i plătească pentru ca ei să continue să devină mai buni în ceea ce iubesc să facă.[1]

Gândește-te.

Anthony Robbins iubește să facă filme. Oamenii îl plătesc cu mulți bani ca să facă filme. De fiecare dată când lucrează la un film, el învață și mai multe despre regizorat, despre producție și despre a face un film. Și-a aranjat viața astfel ca oamenii să-l plătească în mod constant mari sume de bani pentru ca el să facă ce iubește.

Sau ia-l în considerare pe marele jucător de baseball Miguel Cabrera de la Detroit Tigers. Îi ia nu mai mult de o secundă să lovească mingea – atâta timp cât îi ia mingii să se întâlnească cu bâta. Câștigă 22 de milioane de dolari pentru 44 de secunde pe an în care lovește

[1] Sunt recunoscător lui Dan Sullivan pentru multe idei din acest capitol și din următorul. Poți afla mai mult despre aceste idei revoluționare de *coach*-ing de pe www.strategiccoaching.com -nota autorului.

cu bâta, astfel ca el să devină tot mai bun în a face mingea să se întâlnească cu bâta. De acolo face el banii. Acolo își investește tot timpul său – să practice și să se pregătească pentru ca bâta să se întâlnească cu mingea. Și-a găsit nucleul de geniu și și-a devotat majoritatea orelor din zi în a-și perfecționa geniul.

Bineînțeles, majoritatea dintre noi nu suntem la același nivel cu Ron Howard, Anthony Robbins sau Miguel Cabrera, dar trebuie să învățam multe din nivelul lor de concentrare.

Mulți oameni de vânzări, de exemplu, își petrec timpul cu gestionarea administrației decât la telefon făcând vânzări, când ar putea să *angajeze* un administrator cu jumătate de normă (sau să împartă costurile cu o altă persoană pe vânzări) pentru a face această muncă minuțioasă care consumă timp.

Majoritatea femeilor-director petrec prea mult timp punându-și la punct casa, când ar putea simplu și ieftin să delege această sarcină unui serviciu de făcut curățenie sau unui ajutor cu jumătate de normă, să-și elibereze timpul pentru a se concentra mai mult asupra carierei sau să-și petreacă mai mult timp cu familia.

Din păcate, majoritatea antreprenorilor își petrec mai puțin de 30% din timpul lor concentrându-se asupra nucleului lor de geniu și abilităților unice. De fapt, pe când își vor fi lansat afacerea, deseori pare că antreprenorii fac tot *mai puțin* din acel lucru pentru care și-au creat afacerea.

Nu lăsa să-ți fie asta soarta. Identifică-te cu nucleul tău de geniu, apoi fă delegări complete pentru a-ți elibera timp și a te concentra asupra a ceea ce iubești să faci și faci bine.

FĂ CEEA CE IUBEȘTI – BANII VOR VENI

Dacă începi prin a dori să faci bani, faci cea mai mare greșeală din viața ta. Fă lucrul pentru care simți că ai fler, și dacă ești bun la asta, banii vor veni.

GREER GARSON
Actriță câștigătoare a Premiului Oscar

Diana von Welanetz Wentworth este o persoană care dintotdeauna s-a concentrat asupra nucleului de geniu în timp ce-și urma inima și, drept urmare, a avut un succes imens. Cea mai mare plăcere a ei era să gătească întotdeauna ceva și să adune oamenii în jurul mesei

pentru a face din mâncat o experiență de un nivel mai profund. Întotdeauna căuta o conexiune mai profundă, ceea ce ea numește „un simț al celebrării la masă”. Astfel că și-a început cariera scriind cărți despre cum să dai o petrecere și să faci totul înainte de timp ca să fii de fapt prezent și să te conectezi mai profund cu oamenii pe care i-ai invitat.

Apoi în mai 1985, a plecat într-o excursie în Uniunea Sovietică cu un grup de lideri în mișcarea pentru potențialul uman, unde ea a observat că, majoritatea dintre ei erau niște singuratici. Deși erau destul de cunoscuți pentru cărțile lor și impactul asupra lumii, ei nu se cunoșteau între ei. Când ea s-a întors, a realizat că scopul vieții ei a fost dintotdeauna mai mult legat de conexiune decât de mâncare. A utilizat mâncarea doar ca pe un catalizator.

Acea realizare a condus-o spre a creea Inside Edge, o organizație care găzduia un mic dejun săptămânal și întâlniri în Beverly Hills, Orange County, și San Diego, California, unde oameni de viziune recunoscuți internațional se adunau laolaltă să-și împărtășească propriile cunoștințe și înțelepciunea legată de potențialul uman, spiritualitate, conștiință și pacea mondială. Oratorii includeau oameni precum Mark Victor Hansen și cu mine, expertul motivațional Anthony Robbins, consultantul în management Ken Blanchard, actorul Denis Weaver, consilierul reverend Leo Booth și autorii Susan Jeffers și Dan Millman. Dincolo de faptul că ascultau un orator motivațional, participanții făceau conexiuni, se încurajau unii pe alții pentru a visa mai măreț, și își susțineau proiectele unul altuia. Optsprezece ani mai târziu, cei din Orange County continuă încă să se întâlnească de două ori pe lună.[2]

Diana a ajuns să scrie și să fie coautor a numeroase cărți, inclusiv *The Chicken Soup for the Soul Cookbook* (*Supă de pui pentru suflet - Carte de bucate*), încă o dată aducând laolaltă iubirea ei pentru mâncare cu iubirea pentru oamenii care împărtășesc idei, înțelepciuni și povești.

Nu întreba ce are lumea nevoie. Întreabă-te ce te face să te simți viu și apoi fă asta. Pentru că ceea ce lumea are nevoie sunt oameni care au devenit vii.

HOWARD THURMAN

Autor, filantrop, teolog, educator

[2] Pentru mai multe informați despre Inside Edge, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

PRINCIPIUL 40

REDEFININD TIMPUL

Lumea intră într-un nou fus orar și una dintre cele mai dificile ajustări pe care oamenii trebuie să le facă este în conceptele și credințele lor fundamentale asupra gestionării timpului.

DAN SULLIVAN
Fondator și președinte, *The Strategic Coach*

Cei mai de succes oameni pe care îi cunosc își creează rezultate superioare, totuși menținând balanța dintre muncă, familie și recreație în viețile lor. Pentru a realiza asta, ei utilizează un sistem de planificare prin care structurează timpul în trei tipuri de zile foarte diferite, ce sunt preprogramate pentru a asigura răsplata cea mai mare pentru eforturile lor, totodată permițându-le să aibă niște cantități abundente de timp liber în care să-și vadă de interesele personale.

Dan Sullivan, Președintele The Strategic *Coach*, a creat un sistem minunat pe care îl utilizez, numit Sistemul Antreprenorial al Timpului[1]. Acesta împarte tot timpul tău în trei tipuri diferite de zile: Zile de Concentrare, Zile Tampon, Zile libere.

ZILELE DE CONCENTRARE

O zi de concentrare este o zi în care îți petreci cel puțin 80% din timpul tău operând în nucleul geniului tău, sau în domeniul tău primar de expertiză– interacționând cu oameni sau procese care îți vor da cea mai mare răsplată pentru timpul investit. Pentru a avea succes, trebuie să-ți programezi mai multe Zile de Concentrare și să te tragi singur la răspundere pentru rezultatele produse.

[1] Sistemul Antreprenorial al Timpului, Zilele Libere, Zilele de Concentrare și Zilele Tampon sunt mărci înregistrate ale The Strategic *Coach*, Inc. Toate drepturile rezervate. A se folosit cu permisiune scrisă. Află mai multe la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.



"Am băgat de seamă, Wycliff, că tu chiar îți planifici o viață în afara biroului."

În capitolul anterior, am discutat despre nucleul tău de geniu – acel unic lucru pe care îl iubești și pe care îl faci atât de bine, încât cu greu îți vine să îi pui pe oameni să te plătească pentru asta. Este fără efort pentru tine și presupune multă distracție. Și dacă ai putea scoate și bani făcând-o, ai face din asta munca vieții tale. Nucleul tău de geniu este talentul tău natural, domeniul în care strălucești.

Domeniile mele de geniu sunt vorbitul, trainingul, să conduc seminare, să fac *coaching*, să scriu și să editez. Fac aceste lucruri cu ușurință și bine – și când le fac într-o zi de concentrare, sunt lucrurile pentru care sunt plătit cel mai mult. Pentru mine, o Zi de Concentrare ar fi o zi în care îmi petrec 80% din timp vorbind sau conducând un seminar pentru o sumă, scriind sau editând o carte (cum e aceasta), dezvoltând un program audio sau video nou, sau făcând *coaching* cu cineva pentru atingerea unui nivel mai mare de succes.

Pentru Janet Switzer, o Zi de Concentrare înseamnă să se consulte cu clienții pe sistemele lor de generarea a veniturilor, să dezvolte produse destinate informatizării, să vorbească unui grup de consultanți și deținători de afaceri despre cum să producă salturi exponențiale în generarea de venituri.

Ziua ta de Concentrare poate fi petrecută concepând o nouă linie de haine, făcând apeluri de vânzări, negociind înțelegeri, producând un pachet de împrumuturi pentru a-l trimite la creditorul ipotecar, să

pictezi, să ții un spectacol, să scrii o propunere măreață pentru o organizație non-profit. Vrei să faci orice poți pentru a-ți mări numărul de Zile Libere.

ZILE TAMPON

O Zi Tampon este o zi în care te pregătești sau plănuiești o zi de Concentrare sau o zi Liberă – fie învățând o nouă aptitudine, localizând o nouă resursă, antrenându-ți echipa de sprijin, delegând sarcini și proiecte altora, călătorind pe terenul de muncă. Zilele Tampon asigură ca Zilele de Concentrare să fie cât de productive posibil.

Pentru mine, o Zi Tampon poate fi petrecută participând la un seminar care să mă ajute să-mi îmbunătățesc aptitudinile de training, plănuind cum să maximizez vânzările cărților noastre și programelor audio pe internet, repetând un nou discurs, citind potențiale povești pentru o nouă carte de antologii, sau delegând un proiect unui membru din echipa mea de sprijin. O astfel de zi pentru tine poate însemna să cauți un mentor, să dezvolți noi prezentări de vânzare, să scrii o broșură, să te pregătești pentru înregistrarea în studio, să iei interviu unui nou candidat pentru slujbă, să îți instruiești asistentul, să participi la o convenție industrială sau profesională sau să scrii manualul angajatului. Cheia este să grupezi toate activitățile din Ziua Tampon în aceeași zi pentru a nu micșora Zilele de Concentrare și Zilele Libere.

ZILELE LIBERE

O Zi Liberă se extinde de la miezul nopții până la miezul nopții următoare și nu implică nicio activitate legată de muncă, de niciun fel. Este o zi complet liberă de orice întâlniri de afaceri, de apeluri de afaceri, de convorbiri la telefonul celular, de e-mailuri sau de citit jurnale legate de muncă sau documente.

Într-o Zi cu adevărat Liberă, nu ești disponibil pentru personalul tău, pentru clienți sau studenți pentru nici un contact în afara *adevăratelor* urgențe – răni, moarte, inundație, foc. Adevărul este că majoritatea așa numitelor urgențe nu sunt deloc urgențe. Sunt pur și simplu angajații, colegii de muncă și membrii familiei cei care nu au – sau nu au avut – suficientă instruire, responsabilitate sau autoritate pentru a gestiona situațiile neașteptate care apar. Trebuie să stabilești clar limitele, să te oprești din a salva oameni, și să ai încredere că

ei pot gestiona lucrurile de unii singuri. Când îți instruiești angajatul, personalul, colegii de muncă și familia ca să nu te deranjeze în Zilele tale Libere, îi forțează să se bazeze și mai mult pe ei înșiși. De asemenea, îi forțează să își crească abilitatea și încrederea în sine. Dacă ești consecvent de-a lungul timpului, oamenii vor înțelege mesajul. Acesta este în cele din urmă un lucru bun pentru că îți oferă mai multe Zile Libere și mai multe Zile de Concentrare.

LIBER ÎNSEAMNĂ CĂ UNELE ZILE SUNT ȘI FĂRĂ COPII

Întrebarea care deseori apare este ce „facem cu copiii?" O mare parte din timp, ai nevoie să iei o pauză și față de copii. Dacă nu îți poți permite o bonă, roagă o rudă în care ai încredere să aibă grijă de ei. Noi ne-am folosit atât de mătuși și unchi, cât și nepoți. Dacă nu sunt disponibili sau nu sunt dispuși, negociază cu alți părinți: duci copiii la ei un weekend, apoi îi luați copiii lor la voi în alt weekend. Și nu face greșeala de a suna la fiecare oră să vezi ce fac. Dă-le drumul, ai încredere și ai grijă de tine în schimb.

ZILELE LIBERE TE AJUTĂ SĂ MUNCEȘTI MAI DIN GREU

Valoarea Zilelor Libere luate în mod regulat este aceea că te întorci la muncă reîmprospătat și pregătit să o abordezi cu o vigoare reînnoită, cu entuziasm și creativitate. Pentru a fi cu adevărat de succes, ai nevoie de aceste pauze pentru a-ți permite o distanță față de viața ta normală de zi cu zi - pentru a deveni mai creativ în rezolvarea problemelor și generarea de idei revoluționare.

Cred că obiectivul tuturor ar trebui să fie de la 130 la 150 de zile libere în fiecare an. Dacă ți-ai lua fiecare weekend liber – să nu faci niciun fel de muncă – te-ai bucura instantaneu de 104 zile de vacanță. Și dacă ai mai găsi și alte 48 de Zile Libere în forma unor weekenduri prelungite, ai putea cu ușurință să te bucuri de 150 de Zile Libere pentru a te odihni, a te reîncărca și a reîntineri fără laptopuri, e-mailuri, fără documente, fără contact cu personalul tău, colegii de muncă sau șeful.

S-ar putea să-ți ia ceva timp să ajungi la acel număr, poate ani de zile chiar, dar principalul este să muncești constant în a-ți mări numărul de Zile Libere în fiecare an.

FOLOSEȘTE-TE DE TIMPUL DIN VACANȚE

Conform Asociației Industriei Călătoriei din America, media vacanțelor din 2012 a fost de 4.3 zile. Chiar mai alarmant de atât, Instituțiile Familiilor și cele ale Muncii raportează că mai bine de o pătrime dintre toți angajații americani *nici măcar nu s-au folosit* de timpul din vacanțe. Și un sondaj realizat de Harris Interactive a descoperit că 57% dintre americani aveau vacanțe neluate – până la două săptămâni – în 2011. De ce? Se temeau că atunci când se vor întoarce, nu vor mai avea slujba.

Compară asta cu conceptul Zilelor Libere, care te face să te odihnești mai mult, să fii mai productiv și mai de valoare pentru angajatorul tău. Jane Moyer, fost manager pentru Xerox Business Services și acum manager la Strabucks, a rezumat perfect valoarea Zilelor Libere în acest interviu dat revistei *Fast Company:*

> ... în fiecare octombrie, petrec ceva timp la Capul Cod. Închiriez o cabană la două cvartale de ocean și stau acolo o săptămână. Cabana nu are telefon și nici televizor. Nu mă urc în mașină, nu ascult radioul, și nu citesc știrile. Primele două zile simt nevoia de a mă retrage, dar apoi mă adaptez. Gătesc, citesc, mă plimb pe plajă. Este absolut glorios. În drum spre casă, când încep să mă gândesc la muncă din nou, văd lucrurile altfel. Munca pare mult mai puțin aglomerată. Unul dintre lucrurile uimitoare legate de escapade este că mă ajută să înțeleg ce este important și ce nu.[2]

ÎNCEPE SĂ-ȚI FACI UN PROGRAM

Cheia pentru a obține mai multe Zile Libere și Zile de Concentrare în viața ta este să te așezi și să le programezi. Notându-ți câte Zile de Concentrare, Zile Tampon și Zile Libere petreci în fiecare lună chiar acum, poți să muncești să-ți mărești numărul de Zile de Concentrare și Zile cu adevărat Libere de 24 de ore în calendarul tău, și să reduci numărul de Zile tampon. Cu acest timp de program, vei fi capabil să creezi rezultate mult mai importante la muncă, te vei bucura de împlinirea vieții tale personale și vei trăi echilibrul dintre cele două.

Iată câțiva dintre pașii pe care ai dori să-i faci pentru a începe să-ți implementezi Sistemul Antreprenorial al Timpului:

---

[2] Din *Fast Company*, mai 2000, pg. 101 - nota autorului.

1. Fă lista celor mai bune trei Zile de Concentrare pe care le-ai avut vreodată. Scrie care sunt elementele comune. Asta îți va da indicii valoroase cum să-ți creezi mai multe Zile de Concentrare perfecte. Plănuiește-le.
2. Întâlnește-te cu șeful tău, personalul și colegii de muncă pentru a discuta cum să creați mai multe Zile de Concentrare unde te poți concentra 80% din timpul tău în domeniile tale de excelență în care produci cele mai bune rezultate.
3. Întâlnește-te cu prietenii sau familia și discutați cum să creați mai multe Zile Libere în viața ta.
4. Programează cel puțin patru vacanțe – pot fi weekenduri prelungite sau mai lungi de atât – pentru anul următor. Acestea pot însemna lucruri simple ca o excursie cu cortul, un weekend în San Francisco să vezi peisajul, o excursie la crama de la țară, un weekend la plajă, o excursie de pescuit sau o săptămână în vizită la prietenii dintr-un stat vecin, sau poate include acea vacanță de vis pe care ai vrut s-o faci dintotdeauna în California, Hawaii, Florida, Mexic, Europa sau Asia. Dacă nu o plănuiești, nu se va întâmpla, așa că așază-te și fă un plan.
5. Fă o listă cu cele mai bune trei Zile Libere pe care le-ai avut vreodată și caută elementele lor comune. Programează mai multe dintre acele elemente în Zilele tale Libere plănuite.

Pe măsură ce lumea devine tot mai complicată și mai plină de tensiune, tu vei deveni tot mai conștient cu intenția de a-ți structura timpul într-un fel în care să profiți la maximum de toate talentele tale și să îți maximizezi rezultatele și venitul. Începe acum să preiei controlul vieții tale. Ține minte, tu ești la cârmă.

PRINCIPIUL

41

CONSTRUIEȘTE O ECHIPĂ DE SPRIJIN PUTERNICĂ ȘI DELEAGĂ ACTIVITĂȚILE

Ascensiunea Everestului nu a fost o muncă de o zi, nici măcar o muncă a acelor câtorva săptămâni de neuitat în care am urcat... Este, de fapt, o poveste a unui efort susținut și tenace a multora, pe durata unei lungi perioade de timp.

SIR JOHN HUNT
A escaladat Everestul în 1953

Fiecare mare învingător are o echipă puternică de membri cheie, consultanți, furnizori și ajutoare care fac grosul muncii în timp ce el sau ea sunt liberi pentru a crea noi surse de venit și noi oportunități pentru succes. Cei mai mari filantropi, atleți, entertaineri, profesioniști ai lumii și alții asemenea, au și ei oameni care gestionează proiecte și fac față sarcinilor de fiecare zi – capacitându-i să facă mai mult pentru alții, să-și șlefuiască meșteșugul, să practice sport și tot așa.

PROCESUL CONCENTRĂRII TOTALE

Pentru a te ajuta să-ți clarifici lucrurile cu care să-ți petreci timpul și ce ar trebui să delegi altor, fă următorul exercițiu. Obiectivul tău este să găsești activitatea de vârf, două sau trei, care îți utilizează cel mai bine nucleul tău de geniu, îți aduc cei mai mulți bani și produc cel mai înalt nivel de bucurie.

1. Începe prin a face lista acelor activități care îți ocupă timpul... fie că sunt legate de afaceri, personale sau legate de organizațiile civice sau muncă voluntară. Fă o listă până și cu cele mai mărunte sarcini, cum ar fi să răspunzi la telefoane, să îndosariezi sau să fotocopiezi.

2. Apoi, alege din listă unul, două sau trei lucruri la care ești în mod particular excelent, la care ai un talent special și unic, acele lucruri pe care foarte puțini oameni le pot face așa bine cum le faci tu. De asemenea, alege din lista asta trei activități care generează cel mai mare venit pentru tine și compania ta. Orice activități la care ești excelent și care generează cel mai mare venit pentru tine și compania ta sunt acele activități în care vei dori să-ți concentrezi majoritatea timpului și energiei.
3. În cele din urmă, creează un plan pentru a delega tot restul sarcinilor altor oameni. A delega sarcini cere timp, instruire și răbdare, dar cu timpul, vei putea să te distanțezi de acele sarcini de pe lista ta care sunt neesențiale și cu răsplată mică, până când vei face tot mai puțin și mai puțin din acestea și tot mai mult din acele lucruri la care ești mai bun. Așa-ți creezi o carieră excelentă.

CAUTĂ MEMBRII CHEIE AI ECHIPEI

Dacă ești proprietarul unei afaceri – și, ține minte, a deveni din timp antreprenor este una dintre caracteristicile celor mai de succes indivizi din istoria modernă – începe să cauți acum membri cheie din personalul tău sau instruiește-ți membrii echipei existente legat de sarcinile pe care le-ai identificat mai sus. Dacă ești singur în afacerea ta, începe să cauți o a doua persoană dinamică ce îți poate gestiona proiectele, să-ți facă programul, să-ți rezerve tranzacțiile de vânzări, să preia complet orice sarcini în timp ce tu te concentrezi asupra a ceea ce faci cel mai bine. Poți să-i angajezi direct sau să-i pui să lucreze cu jumătate de normă pe bază de contract pe măsură ce compania ta crește. Am văzut mulți viitori învingători care au găsit un manager de afaceri cu luni de zile mai repede decât se așteptau, doar ca apoi să-și vadă afacerile crescând exponențial odată ce au încheiat înțelegerea de a aduce acea persoană la bord. Deseori vei descoperi că odată ce dai de veste, persoana potrivită se învârtise deja în universul tău – dar tu pur și simplu nu ai știut-o.

Dacă activitățile filantropice sau proiectele comunitare sunt „afacerea” ta, există voluntari pe care să-i „angajezi” pentru a te ajuta. Ia în considerare interni de la colegiu care pot munci doar pentru credite. Avem câțiva la noi în companie. Sau poate o fundație locală poate oferi personalului tău sprijinul pentru proiect. Nu știi până nu întrebi.

Și dacă ești o mamă sau un tată casnic, „personalul” tău cel mai valoros va fi o menajeră, adolescentul de peste drum care să te ajute, bona ta și alții care te pot ajuta să scapi un timp și să fii cu soțul tău. Un vecin sau o bonă pot face de asemenea cumpărăturile, îți pot lua mașina de la spălătorie, pot lua copiii de la școală sau hainele de la spălătorie și de la uscătorie – toate pentru 10-12 dolari pe oră. Dacă ești părinte singur, acești oameni sunt și mai importanți pentru viitorul tău succes și ar trebui aleși cu mare grijă.

DE CE AI NEVOIE DE SFĂTUITORI PERSONALI

Lumea noastră a devenit un loc foarte complex. Doar a-ți completa formularul pentru plata taxei, a-ți plănui pensionarea, a-ți răsplăti angajații – au devenit lucruri mai complicate decât au fost vreodată. De aceea fiecare dintre marii învingătorii are câte o echipă puternică de sfătuitori personali la care se duce pentru asistență, sfaturi și sprijin. De fapt, echipa lui e atât de vitală, încât va deveni o răsplată faptul că are o echipă încă de la începutul călătoriei sale spre succes.

Indiferent de faptul că deții sau nu o afacere, că muncești pentru altcineva sau că stai acasă să ai grijă de copii și să-i crești, ai nevoie de sfătuitori personali pentru a-ți răspunde întrebărilor, a te ajuta să plănuiești, a se asigura că profiți la maximum de eforturile tale și mai mult. Sfătuitorii tăi personali te pot ghida prin provocările și oportunitățile vieții, îți economisesc timp, efort și de obicei bani. Echipa ta de sfătuitori ar trebui să includă bancherul tău, avocații, doctorul, nutriționistul, antrenorul personal și liderul organizației tale religioase.

De fapt, dacă conduci o afacere, acest principiu dezvoltă un nou înțeles. Prea mulți proprietari de afaceri, de exemplu, nu au nici măcar un contabil. Ei sunt cei care conduc întreaga afacere pe un program de computer și niciodată nu cheamă vreun expert să se uite la cifre. Niciodată nu dezvoltă relații cu consultanți din exterior care le pot elibera timpul pentru ca ei să-și urmeze competența nucleului lor și să-i ajute să crească.

Dacă ești adolescent sau student la colegiu, echipa ta pot fi părinții, prietenii cei mai buni, antrenorul de fotbal, consilierul – oameni care cred în tine. Deseori, observăm că părinții adolescenților nu fac parte din grupul lor, dar în schimb le sunt inamici. Uneori este doar percepția adolescentului, dar uneori chiar așa și stau lucrurile. Dacă părinții tăi sunt disfuncționali, alcoolici sau abuzivi, sau dacă pur și

simplu nu sunt lângă tine pentru că sunt dependenți de muncă sau divorțați, ai nevoie de o echipă de prieteni și alți adulți în echipa ta. Deseori, este vorba de un alt părinte al altui adolescent din cartierul tău.

Dacă ești o mamă care muncește, grupul tău ar trebui să includă o bonă bună sau un furnizor de fiecare zi. Nu doar că ar trebui să-i investighezi amănunțit, dar ar trebui să ai și o resursă de înlocuire. Ar trebui să ai un pediatru bun și dentist, plus alții care te pot sprijini în a crește copii sănătoși și fericiți în timp ce tu îți urmezi cariera.

Atleții au propriul lor cerc de antrenori, reflexoterapeuți, nutriționiști și consultanți de performanță. Ei au, ca parte din echipa lor de sprijin, oameni care sunt specializați în diete pentru tipul somatic al corpului lor și pentru sportul lor. Găsesc sfătuitori de încredere și construiesc și mențin acele relații de-a lungul timpului.

Odată ce determini care sunt membrii acestei echipe de sprijin, poți începe să construiești și să alimentezi acele relații. Fii sigur că membrii echipei știu clar ce aștepți de la ei și că *tu știi clar ce așteaptă ei de la tine.* Este o relație plătită? Ce tip de relație de muncă este preferabilă: cum puteți amândoi să fiți acolo atunci când unul dintre voi are nevoie? Cum pot membrii echipei să te ajute să crești și să ai succes?

Și, în cele din urmă, cum poți păstra legătura cu ei și să menții cel mai bine această relație? Eu recomand să creezi un program lunar, trimestrial și semi-anual al întâlnirilor cu fiecare membru al echipei tale.

ODATĂ CE ȚI-AI ALES MEMBRII ECHIPEI, AI ÎNCREDERE ÎN EI

Dacă nu ai un asistent, înseamnă că tu ești unul.

RAYMOND ARRON
Autor al *Double your income doing what you love*
(*Dublează-ți venitul făcând ce iubești*)

Dacă ai ales cu grijă, poți începe să îți despovărezi umerii de tot ceea ce te îndepărtează de la concentrarea asupra nucleului tău de geniu – chiar proiecte „personale".

Când Raymond Aaron și-a vândut casa și a decis să se mute într-un apartament, și-a delegat întregul proiect asistentei, i-a spus să găsească un apartament de lux cu un singur dormitor aproape de biroul său, cu un spațiu pentru exerciții fizice la parter. „Găsește-l, negociază leasingul și adu-mi contractul să-l semnez", a spus el. „Apoi

închiriază o dubă, ia un cec din biroul meu să plătești pe cei care ne ajută cu mutatul, să împacheteze bine lucrurile fragile, să supraveghezi pe angajați și să conduci în spatele lor spre noua mea casă.” El a rugat-o să angajeze chiar și o echipă de făcut curățenie în avans, să aranjeze mobila împreună cu oamenii de la mutări, să despacheteze cutiile, să pună totul deoparte – și să îl sune pe Raymond când totul era gata.

Și unde era Raymond când asistenta lui muta casa? În vacanță în Florida!

Deși deseori ne temem dacă altcineva îndeplinește sarcinile în locul nostru, că munca nu va fi la fel de bine făcută – realitatea este că există oameni care iubesc să facă ceea ce tu urăști. Și deseori ei fac o treabă mai bună decât ai putea tu să faci – la un preț care este mai mic decât te-ai putea gândi.

De fapt, mulțumită tehnologiei moderne, acești oameni nu au nevoie să trăiască în vecinătatea ta pentru a te ajuta. Numeroase website-uri de încredere cum ar fi Elance.com[1] sau Freelancer.com[2] vor lua legătura cu tine pentru asistenți virtuali profesioniști care te pot ajuta cu un singur proiect sau cu o muncă în desfășurare. În loc să muncească în biroul tău sau casa ta, ei muncesc la distanță și stau conectați cu tine prin e-mail, telefon, Skype sau alte mijloace digitale.

Ce ar putea un asistent virtual sau un liber profesionist virtual să facă pentru tine? Să scrie sau să editeze raporturi, discursuri, manuscrise sau propuneri. Să creeze o reclamă la radio, să înregistreze la modul profesionist o transmisiune a vocii pe telemarketing, sau să creeze un video pe Youtube despre produsele sau serviciile tale. Să facă tot soiul de cercetări. Să îți corecteze fotografiile din vacanță în Adobe Photoshop, apoi să le compileze pe un album cu copertă groasă la Shutterfly.com, să răspundă la telefon pentru tine, să îți gestioneze e-mailul, să răspundă la întrebările legate de produsele tale, să

---

[1] Elance.com este de departe cel mai cunoscut website pentru conectarea cu angajații virtuali, având mai bine de 3 milioane de liber profesioniști din peste 180 de țări. Elance te ajută și să gestionezi plata pentru servicii, așa că dacă există vreodată vreo dispută, ai un intermediar care să te ajute - nota autorului.

[2] Freelancer.com este un website care te ajută să obții surse dinafară pentru contractele de muncă la un preț foarte scăzut. Sunt specializați mai mult în domeniul tehnic al dezvoltării website-urilor, web design, programare, dezvoltare de aplicații, data entry, marketing pe internet și optimizare în motorul de căutare, precum și copywriting și design graphic. În momentul în care eu scriam cartea aceasta, încheiaseră mai bine de 6 milioane de proiecte pentru 11 milioane de utilizatori - nota autorului.

își gestioneze rețelele sociale – plus multe altele. În plus, site-urile de micro slujbe cum ar fi Fiverr.com au profesioniști care te taxează cu doar 5$ pe oră pentru un proiect – o sumă pe care literalmente oricine și-o poate permite. Nu mai ai nicio scuză pentru că faci totul de unul singur.

PRINCIPIUL 42

SPUNE PUR ȘI SIMPLU NU!

Nu trebuie să te lași terorizat de așteptările celorlalți de la tine.

SUE PATTON THOELE

Autor al *The Courage to be yourself* (*Curajul de a fi tu însuți*)

Lumea noastră este un loc extrem de competitiv și suprastimulativ, și tot mai multă și mai multă concentrare e necesară în fiecare zi pentru a rămâne concentrat să-ți desăvârșești sarcinile zilnice și să-ți urmezi obiectivele pe termen lung. Datorită exploziei tehnologiei comunicațiilor, suntem mai accesibili oamenilor decât am fost vreodată. Străini pot să te caute la telefon, la celular, pe mesaj text, pe fax, pe poșta obișnuită, pe e-mail și pe rețele de socializare. Pot da de tine acasă, la muncă, și pe smartphone-ul tău. Dacă nu ești acolo, îți pot lăsa mesaje pe robotul telefonic sau pe căsuța vocală. Dacă ești acolo, te pot întrerupe cu apelul în așteptare.

Se pare că toată lumea vrea o bucată din tine. Copiii tăi vor biciclete sau vor să împrumute mașina, colegii de muncă doresc aportul tău la proiectele care nu sunt responsabilitatea ta, șeful tău dorește ca tu să muncești peste program să termini un raport de care are nevoie, sora ta are nevoie de tine să stai cu copiii peste weekend, școala copilului tău dorește ca tu să fii șoferul pentru următoarea excursie la câmpie, mama ta dorește ca tu să vii și să-i repari ușa de sită, prietenul tău cel mai bun dorește să vorbească cu tine despre divorțul lui iminent și o fundație caritabilă locală dorește ca tu să conduci prânzul oficial anual al comitetului. Și un șir neîntrerupt de telemarketeri doresc ca tu să te abonezi la ziarul local, să contribui pentru adăpostul animalelor sălbatice din zonă sau să transferi toată datoria cardului de credit pe noul lor card. Până și animalele de companie tânjesc după atenția ta.

Suferim de supraîncărcare a proiectelor și productivității – preluăm asupra noastră mai mult decât putem livra în mod confortabil dintr-o dorință inconștientă de a impresiona, de a fi în față, de a ne

ridica la nivelul așteptărilor celorlalți. În timp, prioritățile noastre de vârf rămân neadresate.

Pentru a avea succes în a-ți atinge obiectivele și a crea stilul de viață pe care îl vrei, va trebui să devii bun în a spune „nu” tuturor oamenilor și distracțiilor care altfel te vor devora. Oamenii de succes știu să spună „nu” fără să simtă vină. Pentru ei, „nu” este o propoziție completă.

NU DELEGA DOAR, ELIMINĂ!

Dacă îți vei mări rezultatele și venitul, precum și numărul de Zile Libere din viața ta, va trebui să elimini acele activități, cerințe și alte lucruri care îți fură timp și care nu aduc nicio răsplată.

Va trebui să-ți structurezi munca pentru a-ți concentra timpul, efortul, energiile și resursele doar pe proiectele, oportunitățile și oamenii care îți oferă o recompensă imensă pentru eforturile tale. Va trebui să creezi limite puternice a ceea ce vei face și a ceea ce nu vei face.

Începe prin a crea ceea ce Jim Collins, autorul *Good to Great* (*De la bun la măreț*), numește lista „Nu mai face”. Majoritatea dintre noi suntem ocupați, dar nedisciplinați. Suntem activi, dar nu concentrați. Ne mișcăm, dar nu întotdeauna în direcția potrivită. Creând o listă a lucrurilor pe care să nu le mai faci precum și o listă a lucrurilor pe care să le faci, aduci mai multă disciplină și concentrare în viața ta.

Scrie-ți lista de lucruri pe care să nu le mai faci cât de curând posibil. Apoi fă din lucrurile de pe lista ta „politici”. Oamenii răspund la politici. Ei înțeleg asta ca pe o limită. Ei te vor respecta pentru că ai fost mai clar legat de ceea ce nu vei face. De exemplu, unele dintre politicile mele de „a nu face” sunt:

- nu susțin cărțile de ficțiune.
- nu îmi programez mai mult de cinci discursuri pe lună.
- nu mai sunt coautor cu debutanții. Curba învățării lor consumă prea mult timp și e prea costisitoare.
- nu preiau niciun apel marțea și joia. Acelea sunt zile de scris și de dezvoltare de produse.
- nu împrumut cărți altora. Rareori se întorc la mine, și ele sunt sursa felului meu de a trăi, așa că nu le mai împrumut.
- nu împrumut bani. Nu sunt bancă.
- nu discut contribuții caritabile la telefon. Trimite-mi ceva în scris.

DACĂ A SPUNE „NU" ESTE ATÂT DE IMPORTANT, ATUNCI DE CE E ATÂT DE GREU DE SPUS?

De ce găsim că ne e atât de greu de spus „nu" la cerințele tuturor? Când eram copii, mulți dintre noi am învățat că *nu* este un răspuns inacceptabil. A răspunde cu *nu* era un motiv să fim disciplinați. Mai târziu, în carierele noastre, „nu" poate să fi fost motivul pentru o evaluare slabă sau eșecul de a urca pe scara corporației.



"Nu, joi iese din discuție. Ce spui de niciodată – este niciodată destul de bun pentru tine?"

Și totuși oamenii de mare succes spun „nu" tot timpul – proiectelor, termenelor limită nebunești, priorităților îndoielnice și crizelor altor oameni. De fapt, ei văd decizia de a spune „nu" la fel de acceptabilă ca și decizia de a spune „da".

Alții spun „nu", dar se oferă să te trimită la altcineva pentru ajutor. Totuși, alții invocă programul lor, obligațiile familiale, termenele limită și chiar și finanțele, ca fiind motive pentru care sunt nevoiți să respingă cerințe. La birou, învingătorii găsesc alte soluții la urgențele repetate ale colegilor de muncă, decât să devină victima dezorganizării și managementului slab al timpului altcuiva.

NU ESTE ÎMPOTRIVA TA, ESTE PENTRU MINE

Un răspuns pe care l-am găsit ca fiind de ajutor în a spune „nu" apeluri de criză sau cerințelor care fură timpul este „Nu este împotriva ta, este pentru mine."

Când directorul consiliul părinților te sună din nou cu un alt evenimente de strângere de fonduri în weekend care are nevoie de implicarea ta, poți spune „Știi, faptul că spun <<nu>> nu este împotriva ta sau a ceea ce încerci să realizezi. Este o cauză meritorie, dar recent am realizat că mă supradedicam slujbei în detrimentul familiei. Deci, deși sprijin ceea ce faci, adevărul este că mi-am făcut un angajament să-mi petrec mai mult timp cu familia. Nu este împotriva ta, este pentru mine.” Puțini oameni pot deveni furioși pe tine dacă îți iei acest angajament înalt și te ții de el. De fapt, probabil te vor respecta pentru claritatea și puterea ta.

Sunt multe tehnici valoroase pe care le poți învăța și care te vor face să-ți fie mai simplu să spui „nu” fără să simți vină. Eu îți recomand să citești una dintre cele câteva cărți bune care se adresează acestor probleme cu o mai mare profunzime decât am eu aici spațiu. Cele mai bune două cărți sunt *When I say no, I feel Guilty* (*Când spun nu, mă simt vinovat*) de Manuel J. Smith și *How to say no without feeling guilty* (*Cum să spui nu fără să te simți vinovat*), de Patti Breitman și Connie Hatch.

SPUNE „NU” LUCRURILOR BUNE CA SĂ SPUI „DA” LUCRURILOR MĂREȚE

Cele bune sunt inamicul celor mărețe.

JIM COLLINS

Autor al *Good to Great* (*De la bun la măreț*[*]), *Built to Last* (*Construit să dureze*[**]) și *Great by Choice* (*Măreț prin alegere*)

Ce concept simplu e acesta, și totuși vei fi surprins cât de frecvent chiar și antreprenorii de vârf, profesioniștii, educatorii și liderii civici sunt prinși în proiecte, situații și oportunități care abia dacă sunt bune, în timp ce măreția este lăsată pe dinafară, așteptând ca ei să îi facă loc în viețile lor. De fapt, a te concentra doar pe ce e bine deseori previne ca măreția să apară, din simplul motiv că nu mai există timp liber în programele noastre să profităm de oportunitățile adiționale.

---

*Carte apărută în limba română cu titlul *Excelența în afaceri* la Editura Curtea Veche, București, 2009 (n. red.).

** Carte apărută în limba română cu titlul *Afaceri clădite să dureze* la Editura Curtea Veche, București, 2009 (n. red.).

Este aceasta situația ta – ești în goană mereu după perspective mediocre sau urmezi scheme de succes prost ghidate când de fapt ai putea să pui mâna pe oportunitatea unei realizări răsunătoare?

PRINCIPIUL PARETO: CÂND 20% ESTE EGAL CU 80%

Dacă ți-ai face un sondaj asupra vieții tale și ai nota acele activități care îți aduc cel mai mult succes, cel mai mare câștig financiar, cel mai mare avans și cea mai mare bucurie, ai descoperi că aproape 20% din activitățile tale produc 80% din succesul tău. Acest fenomen este baza Principului Pareto, la care ne referim deseori ca la „legea puținului vital", numită după economistul din secolul al nouăsprezecelea care a descoperit că 80% din pământul din Italia era deținut de 20% din populație. Cercetările de mai târziu au descoperit că 80% din venitul unei întreprinderi de obicei vine de la 20% din clienții săi.[1]

NU MAI FĂ DIN CE E MINOR CEVA MAJOR

În loc să te dedici – tu și timpul tău – activităților profane, neproductive, ce îți fură timpul, imaginează-ți cât de rapid ți-ai atinge obiectivele și ți-ai îmbunătăți viața dacă ai spune „nu" acelor activități consumatoare de timp și, în loc, să te concentrezi asupra activității de 20% care ți-ar aduce cel mai mare beneficiu.

Cum ar fi ca în loc să te uiți la televizor, să navighezi în mod stupid pe internet, să faci comisioane nenecesare, și să abordezi probleme pe care le-ai fi putut evita de la început, să utilizezi timpul suplimentar pentru a te concentra asupra familiei, asupra mariajului tău, asupra afacerii, asupra obiectivului tău revoluționar, să pui bazele unui venit continuu sau alte activități mai productive?

ÎNCEPUTUL LUI SYLVESTER STALLONE CU „ROCKY"

Sylvester Stallone ştie cum să spună nu lucrului bun. După ce a terminat primul scenariu al lui *Rocky*, Stallone s-a întâlnit cu câțiva pro-

[1] Vezi *The 80/20 principle: The Secret to Success by Achieving more with Less* (*Principiul 80/20: Secretul Succesului de a Realiza mai multe cu mai puține*), de Richard Koch (New York: Currency, 1998), pentru o explorare ce așterne lumină asupra aplicației Regulii 80/20 pentru a-ți accelera realizarea succesului personal - nota autorului.

ducători care erau interesați să facă filmul. Deși acest lucru i-ar fi adus lui Stallone mulți bani, dar el a insistat și să joace rolul principal. Deși alți actori ca James Caan, Ryan O'Neal și Burt Reynolds au fost luați în considerare pentru a juca pe Rocky Balboa, Stallone a spus „nu", și după ce a găsit investitori care să-i finanțeze un buget foarte ieftin, sub 1 milion de dolari, Stallone a terminat filmările în aceeași locație în doar 28 de zile.

Rocky a devenit succesul anului 1976, câștigând peste 225 de milioane de dolari și aducând Oscaruri pentru cea mai bună imagine și cel mai bun regizor, precum și nominalizări pentru rolul jucat și pentru scenariul lui Stallone, care și-a asumat complet răspunderea unei oportunități de aur și a făcut din Rocky Balboa – și mai târziu din John Rambo – o industrie de francize care a crescut la peste 2 miliarde de dolari în venituri în întreaga lume.

Ce ar putea apărea în viața ta dacă tu ai spune „nu" lucrurilor bune?

CUM POȚI SĂ HOTĂRĂȘTI CE E CU ADEVĂRAT MĂREȚ, CA SĂ SPUI NU LUCRURILOR CARE SUNT DOAR BUNE?

1. **Începe prin a face o listă cu oportunitățile tale - o parte a listei pentru *bine*, cealaltă parte pentru *măreție*.** Văzând opțiunile în scris te va ajuta să-ți cristalizeze gândirea și să hotărăști ce întrebări să pui, ce informații să aduni, ce plan de atac ar putea fi și tot așa, te va ajuta să decizi dacă o oportunitate se potrivește cu adevărat pentru scopul și pasiunea principală a vieții tale sau dacă este doar viața cea care te duce pe un drum lăturalnic.
2. **Vorbește cu sfătuitorii tăi despre potențialul acestui nou demers.** Oamenii care au călătorit pe acest drum înainte de tine au o vastă experiență legată de împărtășirea și întrebările greoaie ale oricărei noi oportunități pe care o contempli. Ei pot să-ți vorbească despre provocările la care să te aștepți și să te ajute să evaluezi factorul costului – cât de mult timp, bani, efort, stres și dedicare vor fi necesare.
3. Încearcă apa cu degetul. Decât să faci un salt uriaș de credință că oportunitatea nouă va decurge așa cum te-ai așteptat, testează puțin, consumând o cantitate mică de timp și bani. Dacă este vorba de o nouă carieră de care ești interesat, începe întâi să lucrezi cu jumătate de normă sau independent,

consultând contractele din acel domeniu. Dacă este vorba de o mutare majoră sau un proiect de voluntariat de care ești entuziast, vezi dacă poți călători câteva luni în locația visurilor tale sau găsește modalități de a te cufunda în munca de voluntar timp de câte luni înainte să te dedici 100%.

4. Și în cele din urmă, vezi cu atenție unde îți petreci timpul. Hotărăște dacă acele activități servesc cu adevărat obiectivului tău sau dacă a le spune nu ți-ar elibera programul pentru demersuri mai concentrate.

PRINCIPIUL

43

DEVINO UN LIDER PE CARE MERITĂ SĂ-L URMEZI

Cel mai periculos mit al leadershipului este că liderii se nasc – că există un factor genetic pentru leadership. Asta e o prostie; de fapt, este exact opusul. Liderii sunt făcuți și nu născuți.

WARREN BENNIS

Președinte de consiliu și fondator al Leadership Institute de la Universitatea din Sudul Californiei

Fie că deții o afacere, predai la o școală, gestionezi un mic grup, antrenezi o echipă de atleți sau lucrezi în avans pentru o cauză care merită, ai nevoi să îi înrolezi pe alții în asta pentru a putea să atingi succesul pe care-l vrei. Nu doar că asta necesită ca tu să ai o viziune legată de ce înseamnă succesul, necesită și ca tu să practici aptitudinile de lider care îi vor inspira pe alții să dorească să te caute pentru a atinge acel obiectiv.

Pentru că succesul nostru necesită de multe ori ajutorul altora, oamenii de succes – fără a fi surprinzător – sunt și lideri de succes. Ei știu cum să-și comunice viziunea în termeni plini de entuziasm și convingători. Sunt maeștri ai motivării altora de a sări la bord cu o dedicație totală. Ei recunosc potențialul în oameni, își antrenează membrii echipei să facă tot ce e posibil, și, ca o rutină, recunosc în mod pozitiv contribuția altora. Și în timp ce marii lideri trebuie să ceară socoteală oamenilor pe care îi conduc, și ei își cer lor înșiși socoteala pentru contribuția lor la rezultat.

În procesul conducerii, marii lideri își transformă și urmăritorii. Îi stimulează și inspiră pe alții pentru a scoate rezultate extraordinare, bineînțeles. Dar ei îi și ajută pe acești urmăritori să se dezvolte și să crească din ei niște lideri. Aceasta este adevărata definiție a leadershipului.

Liderii excepționali nu s-au născut așa. Ei devin excepționali dezvoltând un set unic ce atitudini și aptitudini care sunt învățate și predate.[1]

DE CE SĂ DEVII LIDER?

A deveni un lider îți dă oportunitatea de a maximiza impactul tău în lume. Îți permite să îndrepți inimile și acțiunile altora spre realizarea obiectivelor și țelurilor la care ții. Îți permite să produci rezultate mai bune mai rapid decât dacă ai face-o pe cont propriu. Și în timp ce nu toți suntem meniți să fim lideri la un nivel ca John F Kennedy, Mahatma Gandhi, Nelson Mandela, Steve Jobs, Maica Tereza, cu toții putem învăța să ne dezvoltăm aptitudinile de leadership pentru un impact pozitiv în organizațiile și comunitățile noastre locale.

De fapt, știind cum să fii un lider eficient te va face mai de succes în orice alt rol – fie că urci pe scara ierarhică a unei corporații, că îți construiești o rețea downline de marketing, că lucrezi ca agent de schimb, că antrenezi o echipă în Liga Mică, că te oferi voluntar la un grup civic, sau că organizezi un eveniment de la biserica ta. Așa că hai să aruncăm o privire asupra bazelor a ceea ce înseamnă să devii genul de lider cu care oamenii își vor dori să lucreze și să-l urmeze.

Devino genul de lider pe care oamenii să-l urmeze în mod voluntar, chiar dacă nu ai un titlu sau o poziție.

BRIAN TRACY

Autor al *Maximum Achievement* (*Împlinirea Maximă*) și *The Ultimate Success Guide* (*Ghidul Succesului Ultim*)

COMPORTAMENTUL NR. 1: CUNOAȘTE-ȚI PUTERILE ȘI SLĂBICIUNILE

Una dintre calitățile ce disting un mare lider este dedicația lui de a se cunoaște pe sine. Când ai un simț clar a ceea ce ești – puterile și slăbiciunile tale – și cunoști impactul pe care comportamentul tău îl are asupra altora, abilitatea ta de a-i conduce pe alții se îmbunătățește.

---

[1] Kathleen Seeky este expertul în leadership pe care l-am consultat în dezvoltarea acestui capitol. Ea face training cu cele mai inovatoare companii din lume și se dedică să ajute liderii să creeze o cultură sustenabilă a valorilor. Este *coach* executiv, orator motivațional și membru asociat al Școlii de Leadership la Royah Roads University în Victoria, Columbia Britanică, Canada - nota autorului.

În primul rând conștientizarea de sine te face să fii realist legat de abilitatea ta de a contribui (sau de a te retrage) la rezultatele unui proiect. Dacă știi că nu ești cel mai bun grafician, de exemplu, de ce să-ți impui ideile asupra broșurii companiei sau website-ului – mai ales când ai putea cu ușurință să dai puterea și să te bazezi pe alții pentru a face această slujbă mai bine decât tine? Sau dacă îi tragi la socoteală pe oameni pentru a preda la termen și asta îți dă dureri de cap – în plus față de îndatoririle tale – de ce să nu faci sisteme care să urmărească în locul tău și să facă rapoarte pentru tine, cum ar fi întâlnirile săptămânale, managementul de proiect software, mementouri pe calendar și mai multe? Și dacă ești timid, introvertit sau de-a dreptul temător legat de ideea de a negocia, de ce să nu delegi asta oamenilor care iubesc jocul negocierilor pentru o afacere bună?

De fapt, așa cum există lucruri pe care *tu* urăști să le faci sau la care nu ești bun, există oameni care *iubesc* aceste sarcini și sunt buni la ele pentru că sunt pasiunea lor. Cunoscându-ți puterile și slăbiciunile îți dă abilitatea de a discerne dacă aptitudinile tale vor da valoare – sau nu – și te țin deschis spre a delega și a asculta oamenii care au alte puncte de vedere. Nu doar că asta permite ca echipa ta să-și reverse mai multe idei creative, ci și pur și simplu îți face munca mai ușoară pentru că nu va trebuie niciodată să te zbați cu sarcinile pe care oricum nu ar trebui tu să le faci din capul locului.

A-ți cunoaște puterile și slăbiciunile te ajută și să-ți menții emoțiile sub control în perioadele de stres intens sau criză, conștientizarea de sine te asigură că nu vei fi luat de val în emoția situației – ci, mai degrabă, vei fi capabil să răspunzi cu o acțiune clară, plină de compasiune și fără frică. Și, rămânând calm, creezi și senzația de siguranță pentru ceilalți – mai ales în perioade de criză sau schimbări rapide.

Toții liderii buni posedă un simț înalt al conștientizării – o abilitate de a citi situațiile în care se află și de a reacționa în conformitate. Marii lideri fac un pas mai departe. Nu doar că sunt conștienți, sunt de asemenea conștienți de sine.

LES MCKEWON

Autor al *Predictable Success: Getting your organization on the growth track – and keeping it there* (*Succes Previzibil: Cum să-ți ghidezi organizația pe drumul spre creștere și să o menții acolo*)

Bineînțeles, cheia pentru a fi conștient de sine ca lider este *disponibilitatea* ta de a greși, de a nu ști totul, de a recunoaște că ai unele lipsuri și să vezi unde opiniile tale pur și simplu stau în cale. Nimeni

nu are toate răspunsurile, și marii lideri recunosc acolo unde mai au multe de învățat.

Ei ascultă și feedback-ul.

De fapt, marii lideri știu că atunci când ești *dispus* să recunoști propriile greșeli și să asculți la feedback-ul critic – fără a raționaliza, justifica sau învinui – poți să transformi aceste momente în oportunități de învățare pentru tine însuți și „momente de predat" pentru echipa ta. În locul unor bătălii, creezi o cultură mai deschisă și de colaborare printre membrii echipei – fără presiunea fricii că cineva pretinde să știe totul. Acest tip de autenticitate și transparență va da altora, în cele din urmă, permisiunea de a fi deschiși legat de slăbiciunile lor, fricile și nevoile de a învăța. Nimeni nu își va reprezenta în mod greșit propriile abilități în fața ta, odată ce ai stabilit un standard pentru deschidere.

COMPORTAMENT NR. 2 FĂ-TE RESPONSABIL... ȘI PE CEILALȚI, DE ASEMENEA

Esențial pentru succesul tău în a-i conduce pe alții este angajamentul de a-ți asuma responsabilitatea de 100% pentru acțiunile și rezultatele tale. Când în mod constant te ții de angajamente, începi să le creezi și altora încrederea în leadership-ul tău. Pentru a de încredere, trebuie ca oamenii să se poată baza pe tine, punctual – și să fii și o persoană care se ține de înțelegeri.

Ajungi la timp la întâlniri? Livrezi partea ta din proiecte complete și la termen? Te ții de promisiunile făcute echipei și altora? Reacționezi în aceeași manieră constantă la fiecare criză? Iei în considerare cu seriozitate oportunitățile în lumina obiectivelor la care tu și echipa ta munciți deja? Acestea sunt caracteristicile unui lider care este responsabil și consistent – versus unul care este întârzie în mod constant, este nepregătit, emoțional sau este distras de orice capriciu.

Bineînțeles, nimeni nu este perfect – nici liderii. Dar în timp ce *perfecțiunea* este ceva dezirabil, *consecvența* este cu mult mai de impact pentru că ea construiește integritatea și încrederea pe care echipa o are în tine. Te face un lider demn de încredere. În mod natural, vor fi perioade în care nu te vei putea ține de promisiuni sau vei fi incapabil de a te ține de o înțelegere. În asemenea cazuri, recunoaște-ți greșelile în fața membrilor echipei implicați și fă planuri să rezolvi problema – o mișcare ce te va ajuta să crești în integritate ca lider.

A-ți asuma 100% responsabilitatea se va extinde de asemenea și situațiilor ce nu se petrec așa cum sunt plănuite, dar care erau în controlul tău. În asemenea cazuri, nu îi învinui pe alții pentru urmările dezamăgitoare de care tu erai responsabil sau pe care puteai să le previi. În schimb, fii responsabil – reflectă, învață și ajustează-ți comportamentul pentru a prelua o responsabilitate pentru ceea ce se va întâmpla pe urmă. Dacă dai vina pe alții pentru țelurile ratate sau alte eșecuri de leadership, nu vei dăuna încrederii în echipa ta, dar vei reduce în mod substanțial puterea ta personală.



Dincolo de a-ți asuma responsabilitatea pentru rolul pe care l-ai jucat în obținerea rezultatelor slabe, trebuie să ai curajul de a-i trage și pe alții la răspundere pentru acțiunile lor și rezultatele lor. Responsabilitatea este un factor major legat de care oamenii care se simt puternici, au performanțe, au inițiativă și acționează cu responsabilitate. Dar când oamenii din echipa ta nu creează rezultatele pe care le vrei, trebuie să ai curajul de a-i confrunta legat de ceea ce nu funcționează și să implici oamenii în ceea ca poate fi o conversație inconfortabilă legată de răspundere și de reîntoarcerea pe drumul spre obiectivul vostru. Nu fi timid legat de aceste conversații dificile. În schimb, ai curajul de a trage la răspundere oamenii pentru rezultatele lor.

COMPORTAMENT NR3: INSPIRĂ-ȚI ECHIPA CU O VIZIUNE CLARĂ, CONVINGĂTOARE ȘI CONTINUĂ

Însăși esența leadershipului este aceea de a avea o viziune. Trebuie să fie o viziune pe care o articulezi clar și cu forță la fiecare ocazie. Nu poți să sufli nesigur într-o trompetă.

REVERENDUL THEODORE HESBURGH
Președinte emerit al Universității din Notre Dame

Pentru a-i inspira pe alții să muncească fără oboseală pentru a te ajuta să-ți îndeplinești scopul, trebuie în primul rând să găsești o viziune clară și hotărâtoare asupra viitorului. Ce poți realiza în final cu echipa ta? Când? Ce va câștiga fiecare când obiectivul va fi atins? Este onorabil, benefic, etic și înălțător? Ce este atât de hotărâtor legat de asta? Ce altceva se va mai realiza pe măsură ce echipa ta se va lupta pentru acest obiectiv major?

Pentru a-i determina pe oameni să ți se alăture, vei avea nevoie să și articulezi *cum va deveni* echipa ta și va crește pe calea spre realizarea viziunii tale. Echipa ta trebuie să fie capabilă să se vadă ei înșiși în viitor ca fiind mai buni, mai deștepți, mai puternici, mai valoroși și mai încrezători. A defini acea urmare – plus alte beneficii pe care oamenii le vor trăi – este o parte importantă a viziunii tale clare și convingătoare.

În al doilea rând, credința ta în viziune trebuie să fie de nezdruncinat. Asta înseamnă nu doar că vei crede că este posibil – dar și dezirabil, esențial, și inevitabil.

Acest tip de credință în viziunea ta este o simplă alegere. Doar alegi să crezi în ea și apoi să o comunici cu certitudine.

Președintele John F. Kennedy a avut o viziune asupra Statelor Unite ale Americii care duceau un om pe Lună „pe la sfârșitul deceniului” – 1970. Nelson Mandela avea o viziune asupra Africii de Sud fără apartheid. Mahatma Gandhi avea o viziune asupra Indiei fără conducerea britanică și fără violență. Aung San SuuKyi, lider de opoziție în patria sa din Myanmar (Birmania) și câștigătoarea Premiului Nobel pentru Pace în 1991, a avut viziunea că țara sa este guvernată de un guvern ales democratic și nu de o dictatură militară.

Iar în lumea afacerilor, Bill Gates a avut o viziune a „unui computer personal în fiecare casă și pe fiecare birou”. Steve Jobs, creatorul iPodului și iTunes-urilor, avea o viziune despre cum să revoluționeze industria muzicii și să fie ușor de descărcat cântece și să poți „pune

1000 de cântece în buzunarul tău"; Sara Blakely, fondatoarea miliardară a Spanx, când mergea din ușă în ușă să vândă faxuri la douăzeci de ani, avea o viziune despre cum va fi proprietara bogată a Spanx, va fabrica și va vinde mai mulți ciorapi de damă confortabili și atrăgători.

Fiecare dintre acești mari lideri și-au comunicat viziunile cu pasiune și convingere.

Și tu trebuie să poți să spui povestea viziunii tale atât de convingător, încât să capteze imaginația, inimile și mâinile altora. Cuvintele tale trebuie să comunice certitudinea obiectivului – care va purta echipa ta mai departe atunci când membrii își vor pierde încrederea în ei înșiși și în proces. Trebuie de asemenea să aduci în discuție pasiunea ta naturală și entuziasmul pentru obiectiv – ceva ce nu poate fi falsificat și care este extrem de contagios.

O carte ce te va ajuta să spui povești puternice și convingătoare – unele ce comunică viziunea ta și înrolează oamenii de care ai nevoie pentru a-l atinge – este Tell to win: *Connect, Persuade and Triumph with the Power of Story* (*Conectează-te, Convinge și Triumfă cu puterea poveștii*), de Petre Guber, fost președinte al Sony Pictures Entertainment ale cărui filme au câștigat 50 de nominalizări la Premiile Academiei și au generat mai bine de 3 miliarde de dolari în toată lumea. Nu este surprinzător, spune Guber, că majoritatea companiilor și inițiativelor de succes sunt construite când liderii formează o conexiune personală și emoțională cu angajații, partenerii, clienții, voluntarii și furnizorii care pot ajuta. Povești despre viziunea ta, produsele tale și chiar și despre tine produc acea reacție emoțională puternică ce este atât de importantă în crearea legăturii cu ceilalți.

COMPORTAMENT NR. 4. ASCULTĂ PENTRU CĂ S-AR PUTEA SĂ DESCOPERI O POSIBLITATE

Odată ce ai înrolat oamenii în viziunea ta, un mare lider își va asculta echipa – nu doar pentru a le îndruma gândurile și aportul lor, dar și pentru a se asigura că ei se simt auziți. Oamenii doresc să știe că pot face diferența și că informațiile și opiniile lor contează. Când dezvolți aptitudinile de ascultare, vei fi mai prezent în acel moment, vei fi mai curios să asculți alte păreri, vei fi capabil să auzi cu adevărat ce survine dintr-o discuție, și vei fi deschis unui dialog adevărat cu echipa ta – în loc să dai pur și simplu ordine și să explici planul de joc.

Aceasta necesită o bunăvoință de a fi transformat de ceea ce auzi. Dar și mai important, necesită ca tu să-ți muți concentrarea de la a asculta „ce e bine și ce e rău" spre a asculta la ceea ce este posibil. Eu numesc asta „ascultarea pentru posibilitate".

Nu există nicio îndoială asupra răsplății pe care cultura noastră o dă marilor oratori – oameni ce pot inspira și comanda un public. Dar în timp ce a fi un orator pasionat poate fi o aptitudine valoroasă, pe termen lung, ascultarea eficientă poate fi o aptitudine și mai valoroasă pentru lideri. Într-o întâlnire, când vorbești, abia dacă repeți sau raportezi ceva ce deja știi; nu se creează nimic nou. Dar când asculți cu intenție, poți să co-creezi noi abordări, noi rezultate, și noi beneficii din ideile pe care le auzi. Dacă te găsești că formulezi un răspuns sau îmbunătățești ideea cuiva în timp ce acesta vorbește, învață să ai răbdare. Oprește-te și ascultă cu adevărat. Și lasă noile posibilități să se ivească.

Oamenii nu au nevoie să fie gestionați; au nevoie să fie dezlănțuiți.

RICHARD FLORIDA

Directorul Martin Prosperity Institute de la Școala de Management a Universității din Toronto

Unul dintre modelele mele de leadership eficient a fost dr. Billy Sharp, președintele Fundației lui W. Clement Stone și Jesse V. Stone, unde a muncit când aveam 26 de ani. Admir această dedicație de a învăța întotdeauna, bunăvoința lui de a asculta la aportul celorlalți și dedicația lui de a da putere tuturor din personalul lui, de a face la fel. Întotdeauna întreba „Tu ce crezi? Tu ce ai face? De ce?" îmi amintesc aievea o zi în care am fost rugat să rămân la o întâlnire pe care Dr. Sharp a programat-o cu niște experți în cheltuieli. Știa că unii dintre noi am citit cărțile acestui om și că eram interesați de munca lui. Având doar 26 de ani atunci, a fost o mare emoție pentru mine să fiu invitat să asist la una dintre întâlnirile cu președintele fundației și cu acest binecunoscut expert. Când întâlnirea de 3 ore s-a încheiat și toată lumea a părăsit încăperea, i-am spus lui Dr. Sharp: „Ai pus întrebare după întrebare acestui om timp de câteva ore, și niciodată nu ai vorbit despre cercetarea ta pe care noi o facem aici la fundație. Cum vine asta?"

El a răspuns: „Eu deja știu ce știu. Doream să aflu ce știe el." Acesta a fost un moment de cotitură în învățarea mea de a deveni un lider mai bun. Nu este vorba despre a-i impresiona pe alții cu cât știi.

Pune mai multe întrebări. Ascultă *pe toată lumea*. Caută tematicile și tiparele de dedesubt. Dr. Sharp m-a învățat că este nevoie de aportul multor oameni pentru a vedea adevărul total al unei situații, pentru a valoriza curiozitatea, pentru a fi deschis spre schimbare în timpul unui dialog, și de a onora și aprecia pe toată lumea pentru aportul său.



"Deşi nivelul tău de experienţă nu este tocmai cel ideal, preţuim noutatea perspectivei tale."

Dr. Sharp și-a comunicat credința sa în abilitatea noastră de a contribui ascultând cu intenție la fiecare dintre perspectivele noastre. Cu adevărat ținea la punctul de vedere al fiecăruia. Și pentru că ne simțeam valorizați, întotdeauna încercam să facem ce era mai bun – să merităm încrederea lui în noi. Drept urmare, ne-a făcut să depunem cele mai mari eforturi.

Un alt motiv pentru a asculta cu intenție este acela că deseori vei auzi o poveste în spatele poveștii – adică fricile oamenilor, nesiguranțele, chiar și judecățile lor. Când oamenii simt că nu sunt auziți sau că adevăratele lor griji nu sunt abordate, resentimentele cresc în ei până în punctul în care oamenii devin toxici pentru tot restul echipei. În timp ce a auzi adevărata poveste deseori presupune empatie (o aptitudine esențială pentru un lider), ar trebui să asculți și la tensiunea,

dezamăgirea sau indiferența lor. Marii lideri abordează aceste probleme reale cât de rapid posibil – cu rezultatul că oamenii sunt mai dedicați și mai implicați muncind la cauza ta.

COMPORTAMENT NR. 5 FĂ-LE COACHING ALTORA PENTRU A PRELUA ROLUL DE LIDER

Munca esențială a unui lider este aceea de a crea mai mulți lideri.

MARY PARKER-FOLLETT

Asistent social și pionier în teoria organizațională și comportamentală

Ca lideri astăzi, vei face față unor niveluri crescânde de incertitudini și complexitate – așa funcționează lumea. Nu e posibil să cunoști sau să controlezi totul. Așa că o modalitate de a depăși acest lucru este de a face *coaching* pentru oamenii tăi ca să preia și ei rolul de lider în partea lor de proiect.

În loc să direcționezi simplu un plan prestabilit, a face *coaching* oamenilor pentru a acționa și ajutându-i să-și dezvolte propriile aptitudini de lider înseamnă nu doar că ești parte din luarea deciziilor, dar și că formezi o echipă de oameni deștepți, încrezători în ei și direcționați spre sine care pot răspunde rapid la condițiile de schimbare și circumstanțe.

A-ți crește o echipă de lideri de vârf pur și simplu îți va face viața mai ușoară.

Și cea mai utilă aptitudine pentru a crește alți lideri este *coaching*-ul. Prin ascultare profundă și punând întrebări pricepute, poți să-i ajuți pe alții să-și descopere propriile soluții la probleme și oportunități. În loc să fii singura persoană care trebuie să-și dea seama ce ar trebui să facă mai departe, când utilizezi *coaching*-ul pentru a-i ajuta pe alții să-și descopere propriile soluții, îi și ajuți să-și dezvoltare propriile aptitudini de rezolvare a problemelor. Pentru orice lider care a fost bombardat de cele mai profane și mai simple probleme de rezolvat, ideea de a le da putere oamenilor tăi prin propriile tale aptitudini de leadership, va fi o ușurare.

Deci cum poți face *coaching* cu oamenii tăi pentru a deveni lideri în toate drepturile?

Începe prin a-i ruga pe oamenii tăi să definească în mod corect problema. Aceasta îi face să se implice total în proces și îi ajută să „pună stăpânire” pe problemă și astfel să o rezolve. Studiile au arătat

că odată ce o problemă sau o provocare este a lor, va fi rezolvată mai eficient și va rămâne rezolvată mai mult timp dacă permiți echipei tale să creeze soluția. Le oferi direcție doar când și-au epuizat limitele experienței sau trainingului lor. Oferă-le oamenilor uneltele și informațiile de care au nevoie pentru a rezolva problemele - apoi lasă-i să-și forțeze limitele.

Un exemplu dintr-o serie de întrebări de *coaching* pe care le utilizez frecvent cu oamenii mei este ceva ce eu numesc exercițiul „Situației dificile sau încurcate”:

1. Care este situația dificilă sau încurcată cu care te confrunți?
2. Cum o creezi sau îi permiți să se întâmple?
3. Ce pretinzi că nu știi?
4. Care este răsplata pentru ca tu să o păstrezi așa?
5. Ce ai prefera să trăiești în schimb?
6. Ce acțiuni vei întreprinde pentru a crea asta?
7. Pe când vei întreprinde acțiunea?

Iată un exemplu de ce anume ar putea produce această serie de întrebări:

1. Care este situația dificilă sau încurcată cu care te confrunți?
Toată lumea pare să întârzie la întâlnirile pe care le conduc eu.

2. Cum o creezi sau îi permiți să se întâmple?
Nu cred că am fost clar când am spus că este important pentru mine să începem la timp. De obicei aștept ca oamenii care vin târziu să ajungă, iar cei care vin la timp nu găsesc niciun motiv pentru care ar mai trebui să vină la timp, așa că și ei încep să vină târziu.

3. Ce pretinzi că nu știi?
Că oamenii nu vor lua în serios timpul de start dacă eu nu o fac.

4. Care este răsplata pentru ca tu să păstrezi situația așa?
Nu trebuie să confrunt pe nimeni pentru faptul că întârzie. Mă plâng de cum asta e vina lor.

5. Ce ai prefera să trăiești în schimb?
Să fac ca aceste întâlniri să înceapă la timp cu multă energie pozitivă.

6. Ce acțiuni vei întreprinde pentru a crea asta?
Voi trimite un memo care spune că de acum vom începe la timp.
Voi găsi o cale de a răsplăti oamenii pentru că vin la timp, arătându-le un video amuzant de pe youtube, poate chiar scoțând o bancnotă de

50 de dolari la începutul întâlnirii pentru oricine vine la timp. Să fac ceva distractiv și entuziasmant din faptul că se ajunge la timp.

7. Pe când vei întreprinde acțiunea?

Voi scrie un memo astăzi și voi scoate bancnota de 50 de dolari la următoarea întâlnire.

Acesta este doar un exemplu al tipului de întrebări care îi fac pe oameni să își asume responsabilitatea pentru felul cum au creat sau au permis o situație nesatisfăcătoare, și cum vor crea mai mult din ceea ce își doresc.

Ken Blanchard, autorul *The One Minute Manager Meets the Monkey*[2]*,* scrie că liderii deseori devin copleșiți de maimuțele de pe spatele lor – adică proiectele și problemele care nu le aparțin. Când un membru al echipei vine la tine cu o problemă și tu ești de acord să faci ceva legat de asta, maimuța de pe spatele lor vine pe spatele tău. Ai preluat deja stăpânirea asupra problemei.

Nu lăsa ca asta să fie rezultatul tău. Fă-le oamenilor tăi *coaching* pentru aptitudinile lor de leadership și de rezolvare a problemelor, și lasă-i să rezolve mai multe probleme – astfel creezi mai mult timp și spațiu pentru ca tu să te concentrezi asupra a ceea ce *tu* ai nevoie pentru a-ți realiza viziunea.

COMPORTAMENT NR. 6: MENȚINE O ATITUDINE RECUNOSCĂTOARE

Fie că acum conduci o echipă de directori, atleți, voluntari în comunitate, părinți de la școală sau jocul de seară al familiei, toată lumea trebuie să fie recunoscută pentru ceea ce face și ceea ce este. A exersa recunoștința și recunoașterea altora este cea mai ușoară modalitate pentru ca un lider să construiască încredere, entuziasm și dedicare în cei din jurul său.

Numeroase studii arată că 80% dintre angajați raportează că se simt motivați să muncească mai din greu când angajații lor le arată apreciere pentru munca lor, în timp ce 17% dintre oameni simt că sunt suficient de apreciați de șeful lor. Și mai bine de 50% dintre oameni ar prefera să stea mai mult timp la slujba lor dacă ar simți mai multă apreciere din partea managerului sau șefului.

---

[2] *The One minute Manager meets the monkey* (*Managerul la minut întâlnește maimuța*)¸de Kenneth Blanchard, William Oncken Jr, și Hal Burrows (New York: Quill William Morrow, 1989) - nota autorului.

Așadar, fie că ești sau nu prea ocupat, că te face să te simți inconfortabil sau că ești neapreciat tu însuți, trebuie să-ți programezi timpul și să construiești sisteme și ritualuri prin care să apreciezi oamenii mai des și mai consistent. Vezi Principiul 53: „Exersează aprecierea ieșită din comun" pentru mai multe detalii legate de cum să apreciezi în mod eficient oamenii atât acasă, cât și la slujbă.

Dezvoltarea unei atitudini de recunoștință și apreciere a oamenilor pe care îi conduci îți întoarce niște beneficii imense. Oamenii de știință se documentează acum asupra beneficiilor asupra sănătății din exersarea recunoștinței și găsesc că aceia care recunosc în mod consecvent și le mulțumesc celorlalți au nivelul de stres mult mai scăzut, sunt mai optimiști și mai greu se lasă trași în jos de furie, amărăciune și frustrare. Recunoștința și aprecierea îmbunătățesc starea de spirit, te fac să te simți mai ușor și te ajută să trăiești cu mai puțin stres. Nu poți să reții în tine emoțiile pozitive și negative în același timp. Cei din jurul tău se vor bucura de aceleași beneficii pozitive, rezultând în motivare crescută, mai multă implicare și o mai mare dedicare proiectului sau cauzei.

Așa că nu subestima puterea unui simplu „mulțumesc" în orice parte a vieții tale – fie că ești la masă sau în sala de consiliu. Prietenul meu și coautorul cărții *The Power of Focus* (*Puterea Concentrării*), Les Hewitt, poartă la el felicitări tot timpul – apoi scrie pe ele cât o frază sau două de apreciere sau recunoaștere oriunde dă peste un serviciu extraordinar sau întâlnește un contact valoros de afacere. Poartă chiar și timbre cu el astfel că felicitările lui deseori ajung pe biroul noii sale cunoștințe pe când aceasta se întoarce.

Începe să-ți cultivi atitudinea de recunoștință. Și, în timp, nu doar că-ți vei transforma perspectiva, dar vei atrage în viața și cercul tău de influență oameni care gândesc la fel ca tine, optimiști.

PRINCIPIUL

44

CREEAZĂ O REȚEA DE MENTORI ȘI ALȚII CARE TE VOR AJUTA SĂ TE RIDICI

Studiază pe oricine este măreț și vei descoperi că a fost discipol unui maestru sau al mai multora. Astfel, dacă vrei să atingi măreția, succesul recunoscut și superlativ, trebuie să mergi discipol la un maestru.

ROBERT ALLEN
Multimilionar realizat pe cont propriu și coautor al
The One Minute Millionaire (*Milionar la minut*)

În ciuda celor mai bune informații disponibile legate de cum să îndeplinești orice sarcină, majoritatea oamenilor tot tind să le ceară prietenilor, vecinilor, colegilor de muncă și fraților sfaturi pe probleme cheie cu care se confruntă. Prea des, ei cer sfatul celor care niciodată nu au triumfat în acea dificultate specifică cu care ei se confruntă acum, sau care niciodată nu au avut succes în domeniul specific.

Așa cum am subliniat în Principiul 9, succesul lasă indicii. De ce să nu profiți de toată înțelepciunea și experiența care deja există găsindu-ți un mentor – sau 2 sau 3 – care deja au fost pe drumul pe care vrei tu să mergi? Tot ce trebuie să faci este să întrebi.

Una dintre strategiile principale ale celor cu succes este că ei caută constant călăuzirea și sfatul experților din domeniul lor. Fă-ți puțin timp și fă o listă cu oamenii pe care ți-ar plăcea să-i rogi să îți fie mentori. Apoi abordează-i și cere-le ajutor.

HOTĂRĂȘTE ÎN AVANS CE DOREȘTI DE LA UN MENTOR

Deși poate fi intimidant la început să contactezi oameni de succes și să le ceri sfaturi continue și asistență, este mai simplu decât crezi să te înscrii la mentoratul celor care sunt cu mult înaintea ta în domeniile în care și tu ai vrea să ai succes.

Ce fac mentorii mai mult decât orice altceva, spune cunoscutul orator și autor de bestseller Les Brown, este că te ajută să vezi posibilitățile. Cu alte cuvinte, mentorii te ajută să depășești „orbirea față de posibilități", comunicând cu tine și fiindu-ți model.

Când Les și-a început cariera de orator la începutul anilor 1980, și-a trimis caseta cu discursul său cel mai important răposatului dr. Norman Vincent Peale, oratorul profesionist cunoscut la nivel mondial și editorul revistei *Guideposts.* Acea casetă a dus la o prietenie lungă și fructuoasă pentru Les, pentru că Dr. Peale nu doar că l-a luat pe Les sub aripa lui și l-a consiliat legat de stilurile de oratorie, dar i-a și deschis rapid ușile și l-a ajutat pe Les să obțină angajamente importante de discurs. Brusc, deși Les era practic necunoscut în acest circuit, birourile oratorilor profesioniști au început să-l caute pentru a-i face rezervare, chiar i-au ridicat cota la 5 000 de dolari pe discurs de la modestul 700 de dolari pe care Les îi taxa.

Așa cum Les își amintește, Norman Vincent Peale a fost prima persoană care i-a spus lui Les că putea să devină mare în industria oratoriei.

„A vorbit mai mult inimii mele decât minții", spune Les. „Deși eu mă îndoiam de mine însumi, de abilitățile mele, din cauza lipsei mele de educație și a trecutului meu, dr. Peale a spus: <<Ai tot ce trebuie. Ai tot ce e nevoie. Continuă doar să vorbești din inimă și totul va fi bine>>.

Atunci Les a realizat valoarea unui mentor. Și deși relația lor însemna mai degrabă convorbiri telefonice scurte și faptul că Les mergea ocazional să-l audă pe dr. Peale pentru a-i învăța stilul de a vorbi, în final a însemnat mai mult pentru amândoi decât o știau pe moment.

În timpul ultimului lui discurs de la vârsta de 95 de ani, dr. Peale a utilizat una dintre frazele repetate frecvent protejaților lui: „Țintește luna căci chiar dacă ratezi, vei ajunge între stele."

Poate, ca Les, ai nevoie de cineva care să deschidă uși pentru tine. Sau poate că ai nevoie de recomandări la un expert tehnic care să te ajute să construiești un serviciu nou pentru compania ta. Poate că ai pur și simplu nevoie de validare că drumul pe care ai pornit este cel corect. Un mentor te poate ajuta cu toate aceste lucruri, dar trebuie să fii pregătit să ceri un sfat specific.

FĂ-ȚI TEMELE

Una dintre cele mai ușoare modalități de a cerceta numele și trecutul oamenilor care au avut succes în domeniul tău de interes este să citești revistele de profil, să cauți pe internet, să vorbești cu directorii

de asociații, să participi la emisiuni de comerț sau convenții, să suni colegi antreprenori sau să-i abordezi pe alții care operează în industria ta sau în profesia ta.

Caută mentorii care au experiența completă de care tu ai nevoie pentru a-ți aborda obiectivul. Când începi să cauți un tipar al acelorași puțini oameni recomandați, știi că ți-ai identificat lista scurtă de posibili mentori.

Janet Switzer oferă mentorat în mod regulat oamenilor, legat de cum să-și crească afacerea. Când Lisa Miller de la CRA Management Group a sunat-o pe Janet, era pe punctul de a transfera un procentaj mare din veniturile sale cuiva despre care ea gândea că o va ajuta să-și un domeniu în afacerea sa. Janet i-a arătat lui Lisa cum să atingă instantaneu acel obiectiv, fără terțe părți, și chiar a ajutat-o să-și facă o nouă afacere din clienții deja existenți, accelerând creșterea planului companiei lui Lisa în 4 luni, și câștigând astfel sute de mii de dolari în plus.

Pentru a contacta posibili mentori precum Janet și pentru a-ți asigura o conversație de succes odată ce o faci, fă o listă cu puncte specifice pe care ai dori să le acoperi în prima ta conversație, cum ar fi de ce i-ai dori pe ei ca mentori și ce tip de ajutor cauți. Fii scurt, dar fii încrezător de asemenea.

Adevărul este că oamenilor de succes le place să împărtășească ceea ce au învățat cu ceilalți. Este o trăsătură umană aceea de a dori să dai mai departe înțelepciune. Nu oricine își va lua timpul de a-ți fi mentor, dar mulți o vor face dacă îi rogi. Pur și simplu ai nevoie să-ți faci o listă cu oamenii pe care ai dori să-i ai ca mentori și cere-le să-și dedice câteva minute pe lună cu tine.

Unii vor spune „nu”, dar alții vor spune „da”. Continuă să întrebi oamenii până vei primi un răspuns pozitiv.

Les Hewitt, care a fondat Programul *Coaching* Achievers (Învingători *prin Coaching*), a făcut *coaching* pentru proprietarul unei mici companii de camioane care dorea să roage pe unul dintre actanții majori în industria camioanelor să îi fie mentor. Mentorul a fost încântat că a fost întrebat, și a ajuns să ajute compania tânărului să crească exponențial. Scenariul său original este unul pe care poate vrei să-l imiți:

> Bună ziua, domnule Johnston, numele meu este Neil. Nu ne cunoaștem. Și știu că sunteți un om ocupat, așa că voi fi scurt. Dețin o mică afacere cu camioane. De-a lungul anilor, ați făcut o treabă fantastică construindu-vă afacerea într-una dintre cele mai mari

companii din industria noastră. Sunt sigur că ați avut parte de provocări reale când ați început. Ei bine, eu sunt încă în acele faze de început, încercând încă să îmi dau seama de tot. Domnule Johnston, aș aprecia foarte mult dacă ați lua în considerare ideea de a fi mentorul meu. Tot ce ar presupune asta ar fi să petreceți zece minute la telefon cu mine o dată pe lună, astfel ca eu să vă pot pune întrebări. Aș aprecia foarte mult. Ați fi deschis la așa ceva?

Dacă ești proprietarul unei mici afaceri sau te gândești să începi o afacere, ar trebui să contactezi SCORE (*Corpul de Serviciu al Directorilor Retrași*). Lucrând în parteneriat cu Administrația SUA a Micilor Afaceri, SCORE este o rețea extensivă, națională de peste 11 000 de voluntari retrași și care încă muncesc oferind consiliere gratis cu sfaturi pentru afaceri, precum și ateliere de lucru ieftine ca un serviciu public pentru toate tipurile de afaceri, în toate stadiile de dezvoltare, de la idee la afacere start-up. O altă sursă de sfaturi gratuite de afaceri și consiliere pentru proprietarii de mici afaceri este Centrul de Dezvoltare a Micilor Afaceri, un serviciu al Administrației SUA a Micilor Afaceri. Au 63 de birouri în toată țara ce așteaptă să te servească. Află mai multe la www.sba.gov/sbdc.

SFATURI VALOROASE

Jason Dorsey era un student de colegiu tipic când pe neașteptate și-a întâlnit mentorul, un antreprenor local care a fost rugat să vorbească la cursul de afaceri de la Universitatea din Texas. Când Brad a provocat clasa să definească succesul ca pe ceva mai măreț decât a face mulți bani, Jason a fost intrigat și a riscat să-l roage să îi fie mentor.

În timpul primei lor întâlniri, Brad l-a întrebat pe Jason de planurile sale. I-a răspuns că plănuia să termine colegiul, să lucreze la New York Stock Exchange, să își ia masteratul, să înceapă o afacere pe cont propriu, și în cele din urmă să se pensioneze la 40 de ani. Odată pensionat, el plănuia să muncească cu tineri cu probleme sociale pentru a se asigura că primesc o educație bună și o slujbă respectabilă.

Auzind asta, Brad l-a întrebat pe Jason cât de în vârstă avea să fie când va ajunge să-i ajute pe acești tineri. Jason bănuia că în jur de 45. Apoi Brad i-a pus o întrebare care avea să-i schimbe viața: „De ce să aștepți douăzeci și cinci de ani să începi ceva ce vrei cu adevărat să faci? De ce să nu începi acum? Cu cât aștepți mai mult, cu atât le va fi mai greu tinerilor să relaționeze cu tine."

Observația lui Brad avea sens, dar Jason avea doar 18 ani și locuia în căminul de la colegiu. A întrebat: „Cum crezi că aș putea să-i ajut cel mai bine pe oamenii de vârsta mea dacă încep acum?”

„Scrie o carte pe care ei chiar vor dori să o citească”, i-a răspuns Brad. „Spune-le secretele tale despre cum să se simtă bine cu ei înșiși chiar și atunci când toată lumea este atât de negativă. Spune-le ce presupune să rogi pe cineva să-ți fie mentor. Spune-le cum ai avut tu atâtea oportunități de slujbe și ai doar 18 ani.”

Astfel că pe 7 ianuarie 1997, la ora 1:58 noaptea, Jason s-a apucat să scrie cartea. Pentru că nu știa că nu putea să o facă, a terminat schița de la *Graduate to your perfect job* (*Absolventul cu Slujba Perfectă*) doar 3 săptămâni mai târziu. Jason a publicat cartea pe cont propriu, a început să vorbească la școli și a început să fie mentor pentru alți tineri. Pe când a făcut 25 de ani, vorbise deja pentru peste 500 000 de oameni, a fost invitat de trei ori la emisiunea de pe NBC *Today* și și-a văzut cartea predată la cursurile a peste 1500 de școli. Jason este un orator atât de convingător și motivator, că, în curând, școlile îl angajau să facă training cu profesorii și consilierii, de asemenea. Este cunoscut drept Gen Y Guy și ultima sa afacere este o nouă companie care îi ajută pe directori și manageri să învețe cum să-și motiveze și să păstreze noii angajați. Dar cel mai bine este că Jason încă învață de la mentorii lui – toți cinci.

Când Jason a făcut doar 26 de ani, a câștigat premiul Austin pentru Antreprenorul Anului Sub 40 de ani în categoria educație. Astăzi, la 36 de ani, Jason vorbește în întreaga lume – din India în Mexic, din Norvegia în Egipt – companiilor ca Mercedes-Benz, Hotelurile Four Seasons, SAS și Visa. A ținut peste 1 000 de discursuri și seminarii pentru un public mare de 16 000 de oameni. A scris încă două cărți – *Y-Size Your Business* (*Afacerea ta cu o dimensiune Y*) și *My reality check bounced!* (*Cecul realității mele a fost respins*)– și scrie și la rubrica populară „Maverick Minute” a revistei *Success Magazine.*

Și doar gândește-te, dacă Jason nu și-ar fi asumat riscul de a ruga un străin să-i fie mentor, probabil că acum era la stadiul de a-și lua doar masteratul.

PREGĂTEȘTE-TE SĂ ÎNTORCI FAVOAREA

Pregătește-te să le oferi mentorilor tăi ceva în schimb. Chiar dacă este ceva atât de simplu ca a-i ține la curent cu ultimele informații din industrie sau a-i suna cu noi oportunități din care s-ar putea să bene-

ficieze, caută modalități de a oferi ceva înapoi mentorilor tăi. Ajută-i și pe alții. Ce răsplată măreață pentru orice mentor – ca un fost protejat să ajungă în cele din urmă să fie mentor pentru alții!

ÎNTREABĂ PE CINEVA CARE A FĂCUT-O DEJA

Succesul lasă indicii.

ANTHONY ROBBINS
Orator motivațional și autor al *Awaken the Giant Within*
(*Trezește uriașul din tine*)*

Când îmi promovam prima ediție a acestei cărți, în 2005, eram programat pentru o emisiune de dimineață în Dallas, Texas. Când eram în camera verde și eram machiat, am întrebat-o pe artista make-up, așa cum deseori fac cu aproape toți cei pe care îi întâlnesc: „Care este obiectivul visurilor tale?”

„Oh, doresc să dețin propriul meu salon”, mi-a răspuns ea.

„E minunat. Ce faci ca acest lucru să se întâmple?”

„Nimic.”

„Asta e strategia proastă”, am spus eu. “De ce nu?”

„Nu știu ce trebuie să fac ca să am propriul salon.”

„Ei bine”, am spus eu, “am o idee radicală care s-ar putea s ă te ajute.”

„Care e asta?” a întrebat ea.

„De ce nu cauți pe cineva care deja deține propriul salon și întreabă persoana cum a făcut.”

„Uau! Asta e o idee minunată!”, a exclamat ea.

Nu încetează să mă uimească faptul că oamenii nu-și dau seama de asta mai devreme, dar cel puțin tu știi ce trebuie să faci când nu știi ce să faci. Du-te și întreabă pe cineva care deja a făcut-o.

AJUTĂ SĂ SPARGI RECORDUL MONDIAL

Când parașutistul austriac de 43 de ani Felix Baumgartner a decis să spargă recordurile pentru cea mai lungă și mai rapidă cădere în gol, l-a rugat pe colonelul Forțelor Aeriene ale SUA care s-a pensionat

*Această carte se află în curs de apariție, în format audiobook, la Editura ACT și Politon (n. red.).

și care deținea recordul mondial anterior, acum în vârsta de 84 de ani, să-l ajute să spargă recordul pe care Joe îl stabilise în 1960.

Joe, dispus să ajute pe cineva mai tânăr să spargă propriile sale recorduri, a fost de acord pe loc. Dincolo de faptul că îi era mentor, a jucat și rolul de comunicator prin radio cu Felix în timpul ascensiunii acestuia cu balonul plin cu heliu, care îl ridica la 39 de km deasupra Pământului.

Pe 14 octombrie 2012, Baumgartner a sărit de la o înălțime de aproximativ 39 000 de metri, fiind cea mai înaltă săritură cu parașuta făcută vreodată – cu 6 kilometri mai mare decât săritura lui Joe Kittinger care a spart recordul mondial de 32 de kilometri în 1960. Cu ajutorul lui Joe și sprijinit de Peak Performance Team de la Red Bull, Baumgartner a spart recordurile pentru cel mai înalt zbor cu balonul dirijat de un om, cea mai lungă săritură (9 minute și 9 secunde) și cea mai rapidă cădere în liber la 1 357,64 de km/h, atingând 1.25 Mach și devenind prima persoană care a spart bariera sunetului în afara unei mașini înainte de a ateriza în siguranță în deșertul din New Mexico după căderea sa care a sfidat moartea, de 4 minute și 19 secunde.

În ciuda acelei zile memorabile, mai era un singur record pe care Felix nu l-a spart. După ce a avut niște probleme cu casca ce i s-a aburit și căderea fiind mult mai rapidă decât se așteptase, a rămas la planul său de a deschide parașuta mai repede în caz de întâmplări neprevăzute, la 5.000 de picioare, ceea ce l-a împiedicat să atingă recordul pentru cea mai lungă cădere liberă. Dar el a spus că este fericit că a lăsat acel record intact pentru mentorul său. La cincizeci și trei de ani de când l-a stabilit, recordul de 4 minute și 36 de secunde îi aparține încă lui Joe Kittinger.

NETWORKINGUL* CARE DUCE SPRE SUCCES

Networkingul este cea mai puternică tactică de marketing pentru a accelera și susține succesul pentru orice individ sau organizație!

ADAM SMALL

Fondator Nashville Emerging Leaders

Pe lângă mentori, sunt mulți oameni care te pot ajuta să-ți duci jocul la un nivel superior – oameni care pot fi găsiți printr-un networking

* *network/networking* (termen prelat ca atare din engleză în literatura de specialitate) – rețea, a crea o rețea de legături interumane (n. trad.).

constant și proactiv. De fapt, una dintre cele mai importante aptitudini pentru succes în lumea zilei de astăzi, în special pentru antreprenori și proprietari de afaceri, este networkingul. Jim Bunch, creatorul Ultimate Game of Life, a declarat odată „Rețeaua ta va determina valoarea ta netă.” În viața mea, acest lucru s-a dovedit a fi adevărat. Cu cât am petrecut mai mult timp în mod conștient construind și având grijă de rețeaua mea de sfătuitori, colegi, clienți, studenți, cumpărători și fani, cu atât am avut mai mult succes.

Afacerile și carierile sunt construite pe relații, iar relațiile se formează atunci când oamenii se întâlnesc și interacționează unii cu ceilalți de-a lungul timpul într-un fel autentic și afectuos. Și după cum sunt sigur că și tu ești conștient, statisticile confirmă iar și iar că oamenii preferă să facă afaceri cu oameni pe care îi cunosc, îi plac și în care au încredere.

Iată câteva dintre motivele pentru a te implica în networking dacă ești proprietar de afacere: *Generezi recomandări și o creștere a afacerii*: Recomandările pe care le primești prin networking sunt în mod normal de înaltă calitate și sunt în majoritatea cazurilor precalificate pentru tine. De-a lungul timpului poți urmări aceste recomandări și le poți transforma în clienți. Așa că primești mai multe piste din networking decât din orice altă formă de marketing. Această oportunitate de a crește vânzările este probabil cel mai important motiv pentru care oamenii fac networking, dar mai sunt și alte avantaje.

Oportunități extinse: Când te întâlnești cu alți proprietari de afaceri motivați, există o oportunitate să se pună la punct o societate mixtă, resurse clientelare, parteneriate, oportunități de a vorbi și de a scrie, vânzări de afaceri sau bunuri, oportunități de investiții și multe altele care se pot ivi.

Crearea de conexiuni: Vechea zicală „Nu contează CE știi, ci PE CINE știi” este atât de adevărată în afaceri! Dacă vrei o afacere cu adevărat de succes, atunci ai nevoie să ai o sursă minunată de conexiuni relevante în rețeaua ta pe care poți să-i suni când ai nevoie de ei.

Networkingul îți va furniza o sursă minunată de conexiuni și îți poate cu adevărat deschide ușa pentru a vorbi cu oameni influenți cu care altfel nu ai putea să ai o conexiune. Și ține minte, nu este vorba de persoana cu care în mod direct faci networking, acea persoană va fi având deja rețele complete cărora el sau ea îi aparține, în care poți și tu să ai acces.

Și, așa cum vom discuta în câteva momente, nu este vorba de ceea ce știi sau pe cine știi, este vorba de cât de bine vă știți unul pe altul.

Obții sfaturi utile: Când ai proprietari de afaceri cu gândire similară cu care poți vorbi, ai oportunitatea și de a primit sfaturi despre tot soiul de lucruri legat de afacerea sau viața ta personală. Networkingul este o cale minunată de a avea acces la sfaturi și expertiză pe care altfel nu ai putea s-o accesezi.

L-am rugat pe Ivan Minser, prietenul meu pe care CNN l-a numit tatăl networkingului modern,să-și împărtășească aici Procesul de networking VCP (vizibilitate, credibilitate, profitabilitate), pentru că abordează una dintre cele mai mari greșeli pe care oamenii le fac atunci când au o rețea. Ivan este fondatorul și președintele BNI (Business Network International <*Rețeaua Internațională de Afaceri*>), cea mai mare organizație de recomandări din lume, cu peste 170 000 de membri în aproape 7 000 de domenii din 55 de țări. BNI a facilitat peste 5 milioane de recomandări pe an, care au rezultat în afaceri în valoare de 6.54 miliarde de dolari generate pentru membrii săi.

ÎN NETWORKING ESTE VORBA DESPRE RELAȚII

De dr. IVAN MISNER[1]

Vorbind la un eveniment recent de networking unde au participat mai mult de nouă sute de oameni, mi-am început prezentarea întrebând publicul: „Câți dintre voi au venit aici astăzi sperând să facă o mică afacere – poate chiar o vânzare?” Majoritatea copleșitoare a oamenilor a ridicat mâna.

Apoi am întrebat: „Câți dintre voi au venit aici sperând să cumpere ceva?” Nimeni nu a ridicat mâna – nici măcar o singură persoană.

Aceasta este deconectarea cea mai mare în networking.

Dacă participi la evenimente de networking sperând să vinzi ceva, ești un visător. Nu confunda vânzarea directă cu networking. Networkingul eficient este în totalitate despre dezvoltarea relațiilor.

Bineînțeles, întotdeauna va fi cineva care va spune „Dar, Ivan, am făcut o vânzare participând la un eveniment de networking!” – dar

---

[1] Dr. Ivan Misner este un autor de bestselleruri *New York Times.* Este fondatorul și președintele BNI (www.bni.com), cea mai mare organizație de networking în afaceri din lume, și este și senior partener pentru Referral Insitute, o companie de traininguri pentru recomandări. Pentru mai multe detalii despre Dr. Misner – și ultima sa carte *Networking like a Pro* (*Fă networking ca un profesionist*) – vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

pentru majoritatea oamenilor a da peste un nou client sau a face o vânzare pe loc se întâmplă la fel de des ca o eclipsă solară. Și când majoritatea oamenilor de la eveniment încearcă și ei să vândă (ceea ce înseamnă practic că nimeni nu este aici să cumpere), ești nebun să crezi că soarta este în favoarea „vânzării" tale la un eveniment de networking.

Deci atunci de ce să mergi? Mergi pentru că în networking este vorba mai mult despre cultivare decât vânătoare. Este vorba despre dezvoltarea relațiilor cu alți profesioniști în afaceri. Uneori vei dori să participi la un eveniment de networking pentru a-ți crește vizibilitatea; altădată te duci pentru a-ți stabili o credibilitate și mai mare printre oamenii pe care-i cunoști; și uneori poate că participi pur și simplu pentru a întâlni un prieten vechi sau un asociat, pentru a înainta cu afacerea aceea și a avansa spre profitabilitate.

În orice caz, adevărații networkeri de succes se concentrează mai mult asupra parcurgerii Procesului VCP decât asupra încheierii unor înțelegeri.

VIZIBILITATEA

Prima fază a unei relații în creștere este vizibilitatea; tu și încă un individ deveniți conștienți unul de celălalt. În termeni de afacere, acest individ – care este o sursă potențială de recomandări viitoare sau chiar un potențial client – tocmai a devenit conștient de natura afacerii tale, poate datorită relațiilor publice și eforturilor de a-ți face publicitate, sau poate prin cineva pe care amândoi îl cunoașteți. Această persoană te poate observa în acțiune conducându-ți afacerea sau relaționând cu oamenii din jurul tău.

Curând, voi doi veți începe să comunicați și să stabiliți legături – poate o întrebare, două la telefon despre disponibilitatea produselor. Poate că veți cunoaște personal și vă veți striga pe numele mic, dar nu știți mai mult de atât unul despre celălalt. Formează-ți câteva din aceste tipuri de relații și se va ivi ceea ce se numește *rețeaua de contact neoficial*, un tip de asociere *de facto* bazată pe una sau mai multe interese împărtășite.

Această fază a vizibilității este importantă pentru că ea creează recunoaștere și conștientizare. Cu cât vizibilitatea ta este mai mare, cu atât mai mult vei fi cunoscut, cu cât obții mai multe informație despre ceilalți, cu atât mai mult vei fi expus unor oportunități, cu atât vor fi mai mari șansele de a fi acceptat de alți indivizi sau grupuri ca cineva căruia pot sau ar trebui să le recomande afaceri.

Vizibilitatea trebuie să fie menținută în mod activ și dezvoltată; fără ea, nu poți să ajungi la următorul nivel... credibilitate.

CREDIBILTATEA

Credibilitatea înseamnă să fii de încredere și să meriți încrederea altcuiva. Odată ce tu și noua ta cunoștință începeți să formulați așteptări unul de la celălalt, iar acele așteptări sunt îndeplinite, relația ta poate intra în faza credibilității. Dacă fiecare persoană are încredere că va obține satisfacție din relația respectivă, atunci ei vor continua să o întărească.

Credibilitatea crește când întrevederile sunt respectate, promisiunile îndeplinite, faptele verificate și serviciile livrate. Vechea zicală că faptele vorbesc mai tare decât vorbele este adevărată. Eșecul de a te ridica la nivelul așteptărilor – de a-ți păstra promisiunile atât explicite, cât și cele implicite – poate omorî o relație abia în floare, care nu a avut șansa de a crește. Mai rău este că acest eșec poate crea un soi de vizibilitate pe care nu ți-o vrei.

Pentru a hotărî cât de credibil ești, oamenii se vor duce întotdeauna la o terță parte. Vor întreba pe cineva pe care cunosc și care te-a cunoscut de mai mult timp, și poate care a și făcut afaceri cu tine. Poate să garanteze pentru tine? Ești onest? Produsele și serviciile tale sunt eficiente? Ești cineva pe care se pot baza într-o criză?

PROFITABILITATEA

Bineînțeles, într-o relație matură de networking, fie că este de afaceri sau personală, se atinge profitabilitatea. Este rentabil pentru amândoi? Amândoi partenerii obțin satisfacții din asta?

Dacă nu există profit pentru ambii parteneri pentru a continua relație, probabil că va dura.

Deci cât timp durează pentru a parcurge variile faze ale un relații în dezvoltare?

Variază foarte mult. De fapt, nu este întotdeauna ușor de hotărât când a fost atinsă profitabilitatea – o săptămână? O lună? Un an?

În unele cazuri – cum ar fi cel în care apare o nevoie urgentă – tu și cealaltă persoană puteți trece de la vizibilitate la credibilitate peste noapte. Același lucru este valabil și pentru profitabilitate; se poate

întâmpla rapid sau poate să-ți ia ani – cel mai probabil că este undeva pe la mijloc. Bineînțeles, depinde mult de frecvența și calitatea contactului vostru, dar în special depinde de dorința ambelor părți de a avansa relația.

De aceea, lipsa de prevedere în orice fază poate trage în spate sau chiar opri dezvoltarea deplină a relației. Poare că ești un client care a făcut networking și a încheiat o afacere cu un anumit furnizor timp de câteva luni – dar pentru a economisi bani, continui să vânezi cele mai mici prețuri, ignorând valoarea acestui furnizor în materie de servicii, ore, bunăvoință și încredere. Profiți cu adevărat din această nouă relație sau îi împiedici creșterea? Poate dacă i-ai da acestui furnizor toată afacerea ta, în loc să continui să cumperi la cel mai bun preț, ai putea să stabilești termenii profitabili pentru amândoi. Profitabilitatea nu este găsită atunci când vânezi chilipiruri. Trebuie cultivată și, precum cultivarea în agricultură, îți trebuie răbdare.

Mai există un beneficiu major al fazei profitabilității unei relații? Recomandările continuă să vină de la oameni cu care ai făcut networking. Când ai stabilit o rețea eficientă, când ai intrat în faza relației tale cu mai mulți oameni, sistemul tău fin reglat, de generare a recomandărilor, îți va trimite recomandări și clienți, drept urmare.

Profitabilitatea se întâmplă când există beneficii de ambele părți-fie că este vorba de recomandări, informație, sprijin sau altceva. Obiectivul tău ultim în această relație ar trebui să fie o răsplată semnificativă și *mutuală*.

Bineînțeles, această fază a profitabilității unei relații nu este limitată la a face bani printr-un nou cumpărător sau client obținut printr-o recomandare. Poate veni în forma unei conexiuni cu cineva care te poate ajuta să lansezi o nouă inițiativă sau să îți crești afacerea. Poate să includă acces la un mentor sau sfătuitor profesionist sau un contact într-o altă industrie care te poate ajuta să-ți extinzi acțiunile pe piață sau să intri pe o piață nouă. Poate fi abilitatea de a delega mai mult din munca prea multă, de a câștiga timp liber substanțial pentru hobby-urile sau interesele tale personale – sau să petreci mai mult timp de calitate cu membrii familiei.

Janet Switzer, partenera mea, Patty Aubery și cu mine cunoaștem valoarea de a fi conectat la o rețea robustă și bine-cunoscută. Am generat milioane de dolari în afaceri din conexiunile pe care le-am dezvoltat în decursul ultimilor 40 de ani. Între noi, am adunat peste jumătate de milion de cititori de blog, jumătate de milion de admiratori pe Facebook și milioane de cumpărători, clienți și studenți care

ne urmăresc munca la *Principiile succesului*. Am dezvoltat liste personale de contact cu sute de indivizi cheie care ne pot ajuta cu sfaturi, direcții, un nume, o idee, resurse, asistență pe marketing și mai mult. Rețelele mele includ Transformational Leadership Council (*Consiliul de Leadership Transformațional*), National Council for Self-Esteem (*Consiliul Național pentru Stima de Sine*), National Speakers Association (*Asociația Națională a Oratorilor*), The Speakers and Authors Networking Group (*Grupul de Networking al Oratorilor* și Autorilor) – plus conexiuni în rețele de care se bucură colegii mei din mișcarea pentru potențialul uman. În orice moment, Janet și cu mine ne putem întreba *Pe cine cunoaștem care ne poate ajuta cu această inițiativă?* – încrezători că ne putem duce la lista noastră de contact, iar nevoile și dorințele noastre se vor îndeplini în câteva zile. Aceasta este adevărata profitabilitate a unei rețele.

PONTURI PENTRU UN NETWORKING DE SUCCES

Ivan Minser face și sugestii valoroase pentru un networking eficient, fie că te afli la un anumit eveniment de networking sau la un potențial eveniment de networking cum ar fi o întâlnire, conferință, convenție sau întâlnire la Camera de Comerț. Ponturile lui pentru a-ți crește vizibilitatea, despre a-ți cunoaște propria valoare declarată, crearea de mici grupuri care sunt deschise să ți se alăture și multe altele sunt detaliate pe website-ul însoțitor www.TheSuccessPrinciples.com/resources. Fă scroll mai jos la Principiul 44 și fă clic pe linkul pe care-l găsești acolo.

OPORTUNITATEA UNEI REȚELE ESTE PESTE TOT

Optzeci la sută din succes înseamnă să te prezinți.

WOODY ALLEN

Regizor premiat cu Premiul Academiei, scenarist, actor, comediant

Nu știi niciodată unde vei găsi următoarea ta conexiune. Într-o dimineață de primăvară devreme, Jean McDonald s-a oprit la un Dunkin Donuts pentru o cafea. Rândul de oameni care așteptau era până afară, dar tânjind după mixul acela de cafea, ea a decis să aștepte. În timp ce stătea acolo, femeia din fața ei a comentat „Cu un trafic din ăsta, ar trebui să am și eu un magazin din ăsta."

Cu această frază de deschidere, Jean a început conversația și a menționat că este un antreprenor care ajuta femeile să arate bine și să se simtă bine. A continuat povestindu-i despre Mary Kay Cosmetics și că era o oportunitate minunată. Femeia de la rând i-a spus că era lider de cercetași la trupele Girl Scout și că era în căutarea cuiva care să vină să le vorbească fetelor despre îngrijirea pielii. Jean i-a luat datele de contact și i-a spus că vor păstra legătura.

Între timp, femeia din spate le-a auzit conversația și i-a spus lui Jean că este asistentă și că este interesată de tratamentul de mâini de la Mary Kay. A întrebat-o pe Jean dacă ar putea să vină pe la la birou și să o răsfețe. Jean i-a luat și ei datele de contact.

Dar nu s-a terminat aici. Bărbatul din spatele ei li s-a alăturat, spunându-i lui Jean că sora lui iubea produsele Mary Kay, dar că și-a pierdut reprezentantul. Jean a luat și datele de contact ale surorii lui.

Trei filoane puternice, doar pentru că a vorbit cu oamenii care așteptau la rând, și toate înainte de 7.30 dimineața.

Dar povestea nu se termină aici, pentru că în acest punct, tot ce avea Jean erau filoane. Filoane puternice, dar tot filoane.

Nouăzeci și nouă la sută din succes înseamnă să continui.

KENT HEALY

Co-autor al *The Success Principles for Teens*

(*Principiile succesului pentru adolescenți*)

Networking înseamnă mult mai mult decât a întâlni oameni. Înseamnă să continui, să urmărești până la capăt și să continui să te conectezi și să te reconectezi iar și iar.

Jean s-a conectat cu lidera de la Girl Scout, și a răsfățat 12 fete și câteva mame. Liderei de trupe i-a plăcut atât de mult ce a făcut ea, încât a devenit consultant în echipa ei.

Asistenta a fost atât de încântată de produse că s-a întâlnit cu Jean personal pentru o întrevedere între patru ochi și a devenit și ea consultant pentru Mary Kay.

Și în final, bomba... sora bărbatului cu care a vorbit stând la rând era antreprenor local de pompe funebre, și i-a spus lui Jean că i-ar plăcea să testeze produsele Mary Kay pe „clienții" săi. Se pare că produsele dădeau strălucire și viață chiar și pielii moarte!!! În cele din urmă i-a făcut cunoștință lui Jean cu câteva dintre firmele de pompe funebre locale, drept urmare, a vândut produse în valoare de 3 000 de dolari.

Drept urmare a acestor conexiuni, echipa lui Jean a devenit lider în comunitatea pentru Girl Scouts, au dezvoltat o afacere cu cabinetele asistentelor, doctorilor și directorilor de pompe funebre; și echipa lui Jean a câștigat primul lor Cadillac Roz.

Morala acestei povești este că niciodată nu știi unde vei descoperi următoarea conexiune. Și odată ce găsești acea conexiune, trebuie să continui până obții rezultatele.

Cei mai bogați oameni din lume caută și construiesc rețele. Toți ceilalți caută de muncă!

ROBERT KIYOSAKI

Autor al *Rich dad, Poor dad: what the rich teach their kids about money that the poor and middle class do not* (*Tată bogat, tată sărac: ce îi învață cei bogați pe copiii lor despre bani, ce clasa de jos și de mijloc nu o fac*[*])

NETWORKINGUL NU ESTE DOAR PENTRU PROPRIETARII DE AFACERI

Pe 7 mai 2014, Miriam Laundry a stabilit un nou Record Mondial pentru „Cea mai mare discuție online despre o carte într-o perioadă de 24 de ore" atingând obiectivul său personal de a încuraja 100 000 de copii. Juristul pentru Recordurile Mondiale Guinness a verificat un număr total de comentarii oficiale de 33 695. Neoficial, erau 103 813 oameni din 29 de țări diferite care au participat!

Când Miriam își amintește de realizarea ei, a spus că principiul succesului care a ajutat-o cel mai mult a fost networkingul.

În programul meu Train The Trainer de săptămâna trecută, Miriam a împărtășit obiectivul său revoluționar cu un coleg participant. Obiectivul ei? Să „încurajeze 100 000 de copii să creadă în ei înșiși până pe 1 iunie 2014, citind cartea ei de copii *I CAN believe in myself* (*POT să cred în mine*)". Strategia ei pentru a realiza asta era de a ajunge la titlul de Record Mondial Guinness.

Când colegul trainer a întrebat-o pe Miriam de ce a ales acel proiect și acea dată, ea a explicat că 7 mai cădea în săptămâna pentru Conștientizarea Sănătății Mentale în Canada, și scopul pentru care a scris cartea, care a survenit după ce și-a pierdut nepoata care s-a sinucis, era de a-i învăța pe copii sănătatea mentală pozitivă.

---

*Carte apărută în limba română cu titlul *Tată bogat, Tată sărac. Educația financiară în familie* la editura Curtea Veche, Bucuresti, 2008 (n. red.).

Dintr-o uimitoare coincidență, trainerul i-a spus despre un coleg de-al său care a fondat Winspiration Day Association, celebrată de asemenea în fiecare an pe 7 mai! Rapid, el a întrebat-o pe Miriam dacă ar putea să paseze cartea ei colegului și, două luni mai târziu, Miriam a primit un telefon din Elveția. Era fondatorul asociației care s-a interesat de proiectul ei și dorea să îi ofere Premiul Winspiration Day pe 2014!

Fondatorul a sprijinit totalmente încercarea lui Miriam de a atinge Recordul Mondial Guinness. El a pus-o chiar în contact cu o companie internațională numită Nikken, care a rugat-o să vorbească cu directorul lor pe Europa. Părea că toată lumea care a auzit de obiectivul ei dorea să o ajute.

Organizația Nikken a ajutat-o să-și finanțeze încercarea pentru Recordul mondial – a plătit inclusiv costul de a face din asta un eveniment internațional. Nikken a găzduit o conferință globală telefonică cu birourile lor din 26 de țări, unde au intervievat-o pe Miriam despre viziunea ei și motivele pentru care dorea să ajute copiii. Organizația Nikken a sugerat să înceapă o campanie de *crowdfunding* unde ar putea contribui cu toții să o ajute să plătească costurile CAD de 15 000 pentru aducerea unui jurist pentru Recordurile Mondiale Guinness în orașul ei St Catharines, Ontario, Canada.

Copleșită de ajutorul care se revărsa asupra ei, Miriam nu a realizat pe de-a-ntregul magnitudinea sprijinului până când a început să primească zilnic comenzi pentru cartea ei, din Germania, Australia, Austria, Filipine, Rusia, Olanda, Marea Britanie și multe altele.

Secretul succesului ei? NETWORKING.

Și totul a început când ea a fost deschisă să-și împărtășească obiectivele cu ceilalți.

Ea reflectează: „Cel mai incredibil lucru pentru mine este că, atunci când îți împărtășești cu ceilalți scopul și viziunea ta care vin din inimă, ei doresc să sară la bord să te ajute.

Nu știi niciodată cu cine vorbești, cine sunt și ce pot face. Împărtășindu-mi obiectivul cu acel participant a rezultat în premierea mea cu prestigiosul Winspiration Day Award, suportul financiar pentru obiectivul meu, titlul Recordului Mondial Guinness, și, cel mai important, faptul că am încurajat mii de copii din toată lumea care au învățat despre mentalitatea EU POT."

PRINCIPIUL

45

ANGAJEAZĂ UN COACH PERSONAL

Eu cred în mod absolut că oamenii, dacă nu sunt instruiți, niciodată nu-și vor atinge capacitățile maxime.

BOB NARDELLI

Fost director al Home Depot și Chrysler

Nu te aștepți vreodată ca un atlet să ajungă la Jocurile Olimpice fără un antrenor, adică un *coach* de talie mondială. Nici nu te poți aștepta ca o echipă profesionistă de fotbal să intre pe stadion fără o întreagă echipă de antrenori – antrenor principal, antrenor ofensiv, antrenor defensiv și antrenor special. Ei bine, antrenoratul sau *coaching-ul* s-a mutat, de-a lungul anilor, în afaceri și pe tărâmul personal pentru a include *coach*-i care au avut succes în domeniul tău de interes – și care te pot ajuta să ajungi de unde ești acolo unde vrei să fii mai repede și mai ușor.

UNUL DINTRE CELE MAI PUTERNICE OBICEIURI ALE CELOR CARE AU SUCCES

Dintre toate lucrurile pe care oamenii de succes le fac pentru a-și accelera călătoria pe drumul spre succes, a lucra cu un *coach* bun este în capul listei. Un *coach* te va ajuta să-ți clarifici viziunea și obiectivele, te ajută să depășești fricile și te sprijină, te menține concentrat, te confruntă cu comportamentele inconștiente și tiparele vechi, așteaptă să dai ce-i mai bun din tine, te ajută să trăiești în conformitate cu propriile valori, îți arată cum să câștigi mai mult muncind mai puțin și te menține concentrat pe nucleul tău de geniu.

VALOREAZĂ MAI MULT DECÂT BANII

Am avut mulți *coach*-i care m-au ajutat să-mi ating obiectivele – *coach*-i de afaceri, *coach*-i de scris, *coach*-i de marketing și *coach*-i personali. Dar fără nicio îndoială, experiența cu un *coach* care m-a

ajutat cel mai mult să fac un salt în față în fiecare domeniu al vieții mele a fost atunci când am angajat un *coach* să mă ajute să-mi duc afacerea la nivelul următor.

Care au fost rezultatele? În primul rând, imediat mi-am dublat timpul liber. Am delegat mai multe sarcini, mi-am programat vacanțele în loc să mă gândesc la ele, și am angajat personal adițional care în cele din urmă a făcut ca afacerea mea să câștige mai mult. Și aceasta doar în primele câteva luni.

Nu doar afacerea mea a beneficiat din asta, ci și familia.

Pentru mine, *coaching*-ul nu era despre a face bani mai mulți – deși o parte importantă din *coaching* înseamnă să te concentrezi să faci mai mulți bani, să îi gestionezi mai bine și cum să stabilești un plan financiar care să-ți dea tipul acela de libertate pe care îl vrei. Era despre a mă ajuta să iau decizii mai bune pentru mine și afacerea mea. Adevărul este că majoritatea clienților *coaching*-ului sunt deștepți – foarte deștepți. Totuși, ei cunosc câtă valoare are un om care est obiectiv, onest și constructiv față de opțiunile cu care se confruntă.

DE CE FUNCȚIONEAZĂ *COACHING*-UL

Coaching-ul nu este pentru cei mărunți. Este pentru oamenii care știu valoarea reacției neambigue. Dacă coach-ii au ceva în comun, aceea e că sunt nemilos de orientați spre rezultate.

REVISTA FAST COMPANY

Indiferent dacă programul este menit să atingă un obiectiv specific – să spunem, să mărești lista imobiliarelor – sau este menit în mod specific să te ajute să câștigi pur și simplu mai multă claritate și progres în toate aspectele vieții tale personale și profesionale, un *coach* te poate ajuta să:

- îți hotărăști valorile, viziunea, misiunea, scopul și obiectivele
- hotărăști pașii prin care să iei măsuri care să te ajute să-ți atingi acele obiective
- să-ți sortezi oportunitățile
- să-ți menții concentrarea asupra priorităților
- să atingi un echilibru mai mare în viața ta, în timp ce încă îți realizezi obiectivele afacerii sau ale carierei

Ca oameni, avem tendința de a face numai o parte din ceea ce este necesar să facem, dar din ce dorim să facem, facem tot. Un *coach* personal te poate ajuta să descoperi ce vrei cu adevărat să faci – și te poate ajuta să hotărăști pașii și să iei măsurile necesare pentru a ajunge acolo.

COACHING CU CANFIELD

Datorită succesului meu personal cu *coaching*-ul și credința mea fermă în puterea *coaching*-ului că poate face același lucru și pentru alții, am dezvoltat propriul meu program de sprijinire a oamenilor, implementând *Principiile succesului.*

Din experiența mea, oamenii tind deseori să se intimideze în fața șanselor ce le-ar permite să-și creeze viața visurilor lor. Adevărata valoare a *coaching*-ului se află în felul cum te asistă când faci aceste schimbări. Fie că asta înseamnă că-ți înlocuiești obiceiurile proaste care te-au reținut sau că îți șlefuiești obiceiurile bune pentru a deveni mărețe, un *coach* știe cum să te ajută să obții mai mult de la tine și de la mediul tău. *Coach*-ii noștri oferă răspundere, încurajare, informație, motivare și iubire dură, toate făcându-te să accelerezi pentru a ajunge de unde ești unde vrei să fii. Ei te și ajută să ieși din zona de confort și să-ți construiești discipline zilnice ale succesului de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele.

Absolvenții programelor noastre de *coaching* au realizat deseori mai mult decât au crezut că este posibil și într-un timp mai scurt decât au crezut că e realist. Pentru ei, *coaching*-ul le-a amplificat succesul atât în dimensiune, cât și în viteză.

Iată câteva fragmente din scrisorile de mulțumire pe care le-am primit de la absolvenții programul *Coaching* cu Canfield:

> De când am început această călătorie, am creat un flux al afacerii, am construit o echipă puternică de consultanți și am continuat să muncesc pentru obiectivul meu de a deveni director al propriei companii de vânzări. Am creat și un timp de calitate îmbunătățit cu cei doi băieți ai mei, cu soțul și cu familia mea în întregul ei – *Trish C., Ohiopyle, Pennsylvania*
>
> Am citit *Principiile succesului* și am fost cu adevărat entuziasmată, dar nu aveam nicio idee cum să absorb toată informația. *Coach*-ul meu a făcut ca totul să fie gestionabil. Mă bucur de ritualurile

mele de fiecare zi: meditez, fac afirmații, Regula celor 5, recapitularea zilei, planul pentru ziua următoare și exercițiul din oglindă; toate acestea sunt parte normală a zilei mele de acum. Afirmațiile mele încep cu adevărat să se materializeze. Eram atât de entuziasmată când afirmațiile mele s-au întâmplat cu adevărat exact cum le-am vizualizat. M-am dezbărat de vechile obiceiuri și am învățat unele noi pentru a-mi îmbunătăți aptitudinile organizaționale. Pot acum să-mi împart obiectivele în sarcini gestionabile. Am încredere să cer și să caut sfat sau ajutor de fiecare dată când am nevoie. Acum mă pun pe mine pe primul loc, și nu mă simt vinovată dacă spun „nu" oamenilor.... nu pot să cred cât de mult mi s-a schimbat viața într-un timp atât de scurt – *Sally-Ann D., Taupo, Noua Zeelandă*

Iată o poveste tipică de succes:

Când mi-ai oferit oportunitatea de a vorbi la unul dintre programele tale de *coach*, a trebuit să mă gândesc la asta câteva ore... Îmi doream un *coach* de ani de zile, dar timiditatea mea m-a împiedicat să urmez lucrul acesta. Potrivirea nici că se putea să fie mai perfectă. Eram pe punctul de a-mi lansa noua afacere și aveam și niște cărți la care scriam, dar știam că blocajele mele mă rețineau să mă ridic la potențialul meu total. A venit timpul să sparg ultimele bariere și știam că voi avea nevoie de ajutor personal pentru a mă îmboldi dincolo de linia de sosire. Am tras aer adânc în piept, am format numărul de telefon, și am spus *la revedere* felurilor mele defetiste de a fi.

Transformarea care s-a petrecut în mine, mulțumită ție, programului tău, cărții tale excelente și *coach*-ului meu minunat, nu este departe de senzațional. *Coach*-ul meu a observat imediat că sunt un perfecționist – ceva de care dintotdeauna am fost foarte mândru. Dar el m-a ajutat să văd cum perfecționismul meu avea un efect foarte negativ asupra mea și performanței mele, și m-a ghidat spre ceva mult mai bun: *excelență.*

Eram aproape de punctul unei epuizări totale. Mă simțeam totalmente copleșit de tot ce simțeam că trebuia să fac și mă înecam, cartea ta a fost un mare ajutor pentru mine în zona asta. Sistemul tău de management m-a ajutat să rămân concentrat, să-mi utilizez timpul mai eficient și să mă odihnesc fără să mă simt vinovat. Mă simt atât de bine acum!

> Exemplarul meu din *Principiile succesului* este plin de colțuri îndoite, fac frecvent referințe la el, și deseori mă trezesc că dau citate altora din el. Cartea este excelentă în sine, dar cel mai mare beneficiu de a avea un *coach* care să mă călăuzească prin ea a fost că eram forțat să continui. Cineva mă urmărea și nu puteam să mă retrag de frică și să sar peste lucrurile cu care mă simțeam inconfortabil. Am făcut lucruri care mă terifiau, cum ar fi să stabilesc termene limită pentru obiective – mă gândeam că creierul meu va exploda, dar am reușit! Am dat telefoane înfricoșătoare. Am învățat să mă prezint străinilor și să mă duc la evenimente sociale. Am cerut oamenilor ajutor. Am spus „nu". Am învățat să mă concentrez pe succesele mele și să țin un jurnal. Mă uit zilnic în oglindă și îmi spun ce persoană minunată sunt și ce slujbă minunată am.
>
> Mă găsesc făcând automat lucruri pe care le-am învățat; acestea au devenit un obicei. Găsesc că lucrurile pe care le-am învățat îmi vin în minte cu ușurință când am nevoie de ele. Este ca și cum acum am în minte un *coach* care mă încurajează și mă călăuzește oricând am nevoie! Nu este absolut nicio comparație între felul cum funcționam acum 4 luni și felul cum îmi trăiesc viața acum. Totul e atât de bine! – *Pavanne V., Apeldoorn, Olanda*

Am clădit cu grijă unii dintre cei mai buni *coach*-i din întreaga industrie și i-am instruit personal pe toți. Știu din rezultatele pe care le-am produs în mod consecvent pentru mai bine de 5.500 de oameni, în 108 țări, care te vor ajuta și pe tine să produci rezultate fenomenale în fiecare domeniu al vieții tale. Pe scurt, te pot ajuta să-ți schimbi viața.

În programul *Coaching* cu Canfield, ai de ales între *coaching* individual sau în grupuri mici, la telefon sau pe Skype. Indiferent de format, cheia succesului continuu este contact regulat. Pe durata sesiunilor, vei lucra împreună cu *coach*-ul tău pentru a dezvolta obiective, strategii și un plan de acțiune care să fie pozitiv, dezirabil și realist. Multe programe de *coaching* oferă sprijin prin e-mail după încheierea convorbirii telefonice. La *Coaching* cu Canfield, noi o ducem cu un pas mai în față oferind acces la telefon între sesiuni pentru întregul personal al *Coaching*-ului Canfield.

Pentru a afla mai mult și a aranja o sesiune telefonică gratuită care îți va face cunoștință cu *coaching*-ul, vizitează www.Canfield*Coaching*.com/sp45

COACHING PENTRU SCRIITORI

Fără nicio îndoială, unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-am făcut vreodată pentru a-mi accelera succesul a fost să devin un autor publicat. Poți să-ți împărtășești ideile și influența cu atât de mulți oameni scriind și publicând o carte! Și fiind autor publicat îți conferă credibilitate. Te consolidează ca expert. Și pentru mulți oameni servește drept broșură ce descrie munca ta pentru care alți oameni plătesc. Și în miriada de e-bookuri și opțiuni de self-publishing, este mai simplu ca niciodată.

În 1976, după doi ani în care am predat adolescenților defavorizați la un liceu din oraș și la un centru Job Corps, mi-am scris prima carte *100 ways to enhance you self-concept in the classroom* (*100 de modalități prin care poți să întărești conceptul de sine în clasă*). Cartea s-a vândut în peste 400 000 de exemplare, ceea ce mi-a schimbat atât viața, cât și cariera, peste noapte. Am devenit o autoritate recunoscută în domeniul educației și am atras o tonă de angajamente plătite pentru discursuri. Mai important, am început să primesc vești de la profesorii din întreaga țară despre cum utilizau strategiile mele pentru a avea un impact pozitiv asupra elevilor. Acea primă carte a dus în cele din urmă la co-crearea seriei *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), ce include acum 46 de bestselleruri *New York Times* și peste 500 de milioane de exemplare vândute în întreaga lume. Și asta cu mi-a schimbat cu adevărat viața!

De când am devenit autor, mi-am schimbat viața în atâtea feluri! Una dintre misiunile mele este să-i ajut pe alții să-și scoată cărțile și să-și împărtășească mesajul cu lumea. Pentru a realiza asta, m-am alăturat lui Steve Harrison – care a ajutat mai bine de 12 000 de autori, inclusiv pe mine, cu seria *Chicken Soup*, pentru a scrie cu succes și a-și promova cărțile – pentru a crea „Proiectul Bestseller”, un curs online de training (inclusiv unele apeluri live de *coaching*) care oferă instrucție pas cu pas legat de fiecare aspect al scrisului, publicării, și marketingului cărții. Dincolo de metodele mele, care s-au dovedit că funcționează, am inclus și strategii și sfaturi de la autori de bestselleruri precum Tim Ferriss (*The 4 Hour Workweek <Săptămâna de lucru de 4 ore>*), John Gray (*Men are from Mars, Women are from Venus <Bărbații sunt de pe Marte, femeile de pe Venus>*), Marci Shimoff (*Love for no reason <Iubește fără motiv>*), Ken Blanchard (*The one minute manager <Manager la minut>*) și mulți alții. Poți accesa video-urile gratuite de training pentru autori, care oferă o avanpremieră întregului curs, vizitând www.JackCanfieldAuthorTraining.com

ÎNVAŢĂ SĂ LE FACI *COACHING* ALTORA

În cele din urmă, cred că toată lumea ar trebui să învețe să fie *coach*. Dacă știi pașii de bază și ai aptitudinile de a instrui, asta va face din tine un părinte mai bun, un soț mai bun, profesor, manager, marketer de network, *coach* de atleți, chiar și un prieten mai bun. Dacă ai dori să adaugi instruirea la setul tău de aptitudini, o resursă bună este *Coaching for Breakthrough Success: Proven Techniques for Making Impossible Dreams Possible*[1] (*Coaching pentru o Revoluție a Succesului: Tehnici dovedite pentru a-ți face visurile imposibile, posibile*), o carte pe care am scris-o cu Dr. Peter Chee, directorul ITD World în Kuala Lumpur, Malaezia. Cartea detaliază 30 de principii care explică rolul și beneficiile instruirii, și prezintă Modelul de Instruire Situațională care acoperă cele șase paradigme ale succesului – obiectivele, explorarea, analiza, lansarea, decizia și acțiunea. Oferă multe tehnici pentru a ajuta oamenii să-și depășească barierele și să obțină rezultate.

[1] New York: McGraw – Hill, 2013 - nota autorului.

PRINCIPIUL

46

PUNE-ȚI LA CALE DRUMUL SPRE SUCCES

Când doi sau mai mulți oameni se coordonează în spiritul armoniei și muncesc spre un obiectiv sau scop categoric, ei se plasează în poziția, prin alianță, de a absorbi puterea direct din depozitul Inteligenței Infinite.

NAPOLEON HILL

Autor al *Think and grow rich* (*Gândește și îmbogățește-te*)

Cu toții știm că două capete sunt mai bune decât unul singur atunci când vorbim despre rezolvarea unei probleme sau crearea unui rezultat. Așa că imaginează-ți cum ar fi să ai un grup permanent de cinci sau șase oameni care să se întâlnească în fiecare săptămână sau la două săptămâni cu scopul de a rezolva, de a face brainstorming, networking, să se încurajeze și să se motiveze unul pe celălalt.

Acest proces, numit *masterminding*, este una dintre cele mai puternice unelte pentru succes prezentate în această carte. Nu cunosc pe nimeni care să fi avut supersucces și să nu se fi folosit de principiul acesta al *masterminding*-ului.

O IDEE VECHE CARE ESTE IARĂȘI NOUĂ

Napoleon Hilll a scris prima oară despre grupurile de *mastermind* în 1937 în clasica sa carte *Think and Grow Rich.* Și toți industriașii bogați ai lumii – de la începutul secolului douăzeci până la emblemele afacerii din ziua de astăzi – au valorificat puterea unui grup de *mastermind*. Este un concept la care majoritatea învingătorilor fac referință atunci când dau credit unui anumit lucru care să-i fi ajutat să devină milionari.

Andrew Carnegie a avut un grup de mastermind. La fel și Henry Ford. De fapt, Ford făcea *mastermind* cu gânditori străluciți precum Thomas Edison și Harvey Firestone, într-un grup pe care îl organizau la conace în timpul iernii, în Fort Myers, Florida.

Știau, ca și milioanele de oameni care au descoperit asta de atunci, că un grup de *mastermind* poate să-și concentreze o energie specială asupra eforturilor tale – în forma cunoștințelor, ideilor noi, introducerilor, vastelor resurse și, cel mai important, energiei spirituale. Și despre acest aspect spiritual a scris Napoleon Hill în mod extensiv.

A spus că dacă suntem în acord cu *mastermind*-ul adică Dumnezeu, Sursa, puterea universală, Inteligența Infinită sau orice termen pe care-l utilizezi pentru forța creativă atotputernică a vieții – avem o energie pozitivă mult mai semnificativă și mult mai multă putere disponibilă nouă, o putere care se poate concentra asupra succesului nostru. Chiar și Biblia vorbește despre asta: „Atunci când doi sau trei se adună în numele meu, eu sunt acolo printre ei (Matei 18:20). „Mastermind", deci, este atât puterea creativă care vine spre noi din fiecare, cât și puterea creativă care vine spre noi de sus.

UN PROCES PENTRU ACCELERAREA CREȘTERII TALE

Filosofia de bază a unui grup de *mastermind* este că se poate realiza mai mult în timp mai puțin atunci când oamenii lucrează împreună. Un grup de *mastermind* este compus din oameni care se întâlnesc în mod regulat – săptămânal, bisăptămânal sau lunar – pentru a-și împărtăși ideile, gândurile, informațiile, cunoștințele, feedback-ul, contactele sau resursele. Primind perspectivele, cunoștințele, experiența și resursele altora din grup, nu doar că-ți extinzi cu mult viziunea ta limitată asupra lumii, dar poți să-ți și avansezi obiectivele și proiectele mult mai rapid. Făcând parte dintr-un grup eficient de *mastermind*, vei vedea oportunitățile pe care altfel nu le-ai vedea și vei obține ajutorul pe care altfel nu l-ai primi.

Un grup de *mastermind* poate fi compus din oameni din industria sau profesia ta, sau poate fi compus din oameni din mai multe pături sociale. Se poate concentra asupra problemelor de afaceri, problemelor personale sau amândouă. Dar pentru ca un grup de *mastermind* să fie puternic și eficient, oamenii trebuie să se simtă suficient de confortabil unul cu celălalt pentru a spune adevărul. Unul dintre cele mai valoros feedback pe care le-am primit vreodată a venit de la membrii din grupul de *mastermind* cu care mă confruntam legat de supra-angajamente, vânzarea seviciilor mele prea ieftin, concentrarea asupra lucrurilor triviale, asupra faptului că nu delegam suficient, gândeam prea mărunt sau că nu îmi asumam suficiente riscuri.

Confidențialitatea este cea care permite ca un astfel de nivel de încredere să se construiască. În lume, de obicei, noi ne gestionăm imaginea personală sau cea a corporației.

Într-un grup de *mastermind*, participanții se pot relaxa, pot spune adevărul despre viața lor personală sau de afaceri, și să se simtă în siguranță că spunând lucrurile acestea, ele vor rămâne în grup.

IDEI NOI, OAMENI NOI, RESURSE NOI

Când formezi un grup de *mastermind*, ia în considerare să aduci laolaltă oameni de pe scene diferite de profesie și oameni care sunt deasupra sau înaintea ta profesional și financiar și care îți pot face cunoștință cu o rețea de oameni și resurse la care în mod normal nu ai avea acces.

Deși beneficiile de a face *mastemind* cu oamenii din afara domeniului tău s-ar putea să nu fie evidente acum, adevărul este că toți avem tendința de a ne bloca în domeniul nostru de expertiză, văzând prin aceiași ochelari de cal și făcând lucrurile în același fel în care toți cei din industria noastră le fac. Dar când aduci laolaltă oameni din diferite industrii, profesii sau domenii de studiu, poți să obții diferite perspective asupra aceluiași subiect.

Henry Ford era un expert pe linii de asamblare. Thomas Edison era inventator. Harvey Firestone era un geniu al managementului de corporație. Așa că grupul lor de *mastermind* aducea laolaltă diferite talente, de unde fiecare își putea împrumuta provocările celuilalt, fie că era legal, financiar sau relațional.

Alte grupuri de *mastermind* și-au ajutat membrii să înceapă sau să salveze afaceri, să-și schimbe slujbele, să devină multimilionari, să devină părinți mai buni, să se dezvolte ca profesori, să devină avocați mai buni ai schimbărilor sociale, să-și îmbunătățească propriul mediu și mai mult.

CUM SĂ FORMEZI UN GRUP DE MASTERMIND

Indiferent de scopul grupului tău, o cheie importantă este să alegi oameni care sunt deja acolo unde ție ți-ar plăcea să fii în viața ta – sau cel puțin cu un nivel deasupra ta. Dacă scopul tău este acela de a deveni milionar și în prezent faci doar 60 000 de dolari pe an, cel mai bine ai fi servit de oameni care deja fac mai mult decât tine. Dacă

ești îngrijorat că oamenii care au atins deja un nivel mai înalt decât tine s-ar putea să nu dorească să se implice în grupul tău, ține minte că tu ești cel care convoacă și facilitează întâlnirea. Tu organizezi, sprijini și construiești un forum pentru creșterea altor oameni și nevoile lor de *mastermind*. Mulți oameni care se află la un nivel mai înalt vor dori să se implice doar pentru că vor avea ocazia de a juca un joc pentru care altfel poate că nu ar avea timpul de a-l organiza ei înșiși. Probabil că vor fi încântați să facă *mastermind* cu alți oameni pe care îi vei invita – în special dacă unii dintre ceilalți joacă deja la nivelul lor.

CARE ESTE NUMĂRUL IDEAL AL CELOR DINTR-UN GRUP DE MASTERMIND?

Numărul ideal al unui grup de *mastermind* este de cinci sau șase oameni. Dacă este mai mic de atât, își pierde din propria dinamică. Dacă este mai mare, nu mai este folositor – întâlnirile iau prea mult timp, nevoile unora dintre oameni poate că nu vor fi satisfăcute și împărtășirea personală este redusă. Totuși, grupurile mai mari, cum ar fi cele de 20 de oameni, care se întâlnesc periodic față în față timp de o zi întreagă sau mai mult pot opera cu mult succes.

O altă opțiune de luat în considerare este de a lua parte la un grup de *mastermind* de facilitare profesională sau de a avea grupul tău de *mastermind* facilitat de un facilitator profesionist care își asumă responsabilitatea pentru tot, de la a suna pentru a reaminti de întâlnire până la a conduce întâlnirile în conformitate cu formula dovedită de succes. [1]

CUM SĂ CONDUCI O ÎNTÂLNIRE DE MASTERMIND

Întâlnirile *mastermind* ar trebui să fie conduse săptămânal sau la fiecare două săptămâni cu toți membrii grupului. Pot fi conduse în persoană, la telefon, prin Skype sau Google Hangouts. Perioada de timp ideală este de 60 sau 90 de minute. Dacă întâlnirile trebuie să

---

[1] Unul dintre facilitatorii de grupuri mastermind, unul dintre cei mai mari profesioniști din toate timpurile, pe care l-am instruit personal, este Robert MacPhee. Poate facilita întâlnirile grupurilor prin telefon și pe Skype sau Google Hangouts și poate călători să conducă în persoană întâlnirile grupurilor o zi întreagă sau mai multe zile. Citește mai multe despre Robert la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

fie mai lungi de 60 de minute, este important să ai angajamentul fiecărui membru al grupului de a aloca atât de mult timp.

Pentru primele întâlniri, este recomandat ca fiecare membru să aibă la dispoziție întreaga oră pentru a se familiariza cu ceilalți sau cu situația, cu oportunitățile, cu nevoile și provocările, în timp ce ceilalți membrii pun întrebări de clarificare și fac brainstorming pentru a găsi modalitățile de a sprijini acea persoană. În timpul întâlnirilor ulterioare, participanții își iau o perioadă mai mică de timp (aproape 10 minute de fiecare) pentru a-i pune la curent pe ceilalți, de a cere ajutor, de a cere feedback.

Ca regulă pentru fiecare întâlnire, aceasta trebuie să aibă un format alcătuit din pași care să asigure că toți participanții își satisfac nevoile și astfel rămân implicați complet. Vei găsi o trusă de asamblare completă a unui grup de *mastermind* și de conducere a întâlnirilor de *mastermind* – completă cu cei șapte pași și o fișă de lucru – pe website-ul nostru www.TheSuccessPrinciples.com/resources. Dă scroll în jos la Principiul 46 și fă clic pe link.

EA A FĂCUT MASTERMIND PENTRU SUCCES

În 2010, Jill Douka din Atena, Grecia, a ieșit din trainingul meu Revoluția Succesului cu angajamentul de a lua parte la un grup de *mastermind* pe care l-a format împreună cu alți cinci participanți din diferite țări.

Când căderea economiei din Grecia a început să-i afecteze pe toți la nivel local, Jill a descoperit că abia aștepta o „e-întâlnire" cu grupul ei global de *mastermind* pe Skype și Google Hangouts – de a petrece o oră în fiecare săptămână fără să utilizeze cuvinte ca *criză, lipsă, șomaj* sau *datorie.*

Înainte de asta cu mult, Jill a aflat datorită grupului de *mastermind* despre TEDx Chennai și a ajuns să-și țină primul ei discurs internațional acolo. În drumul spre casă, în avion, i-a venit o idee: dacă în loc de „*idei* ce merită răspândite" (minunatul concept TED); Jill ar crea o platformă globală care ar răspândi *soluții?*

Ar putea oferi ateliere de lucru interactive în cadrul evenimentelor de o zi, apoi să încarce video-urile pe Youtube pentru ca oamenii din întreaga lume să poată beneficia de ele?

Din acel concept s-a născut *Better Life Day* (*Ziua Vieții Mai Bune*).

La început, din cauza crizei economice atât de profunde în Grecia și, cum practic toți cetățenii protestau în stradă, Jill se simțea rușinată

să discute ideea ei de a crea un eveniment numit Better Life Day cu prietenii și colegii ei de la Atena. Dar când a discutat ideea cu grupul de *mastermind*, aceștia au fost extaziați.

Jill își amintește „Nu o să uit niciodată felul în care m-au încurajat să merg mai departe și să creez *Better Life Day* în Atena. Niciodată nu aș fi făcut-o fără încurajarea lor constantă și sprijinul lor."

Prima ediție Better Life Day din Atena a fost plină ochi cu 500 de participanți plus încă alte 300 de vizionări prin transmisiune în direct, și a fost sprijinită de 70 de voluntari și 57 de sponsori dintre corporații. Reacțiile au fost incredibile. Oamenii mergeau pe coridoarele evenimentului de parcă tocmai li se dăduseră pilulele fericirii. Echipa a primit tone de e-mailuri și mesaje pe Facebook mulțumindu-li-se pentru perspectiva pozitivă bazată pe soluții oferită de eveniment.

Și cel mai mare dar dintre toate era că, datorită evenimentului, Jill și-a cunoscut viitorul soț!

În următorul noiembrie, Sergio Sedas, un alt absolvent al Revoluției Succesului și orator TEDx, a produs un al doilea eveniment Better Life Day în Monterrey, Mexic, cu peste 4 000 de participanți în ateliere de lucru interactive bazate pe soluții și oferite de prezentatori din Statele Unite, Mexic, Canada și Bermude.

Între timp, grupul de *mastermind* al lui Jill era acolo cu idei, încurajări și soluții. Nu era rău pentru o investiție de două ore pe lună.

„Dar mai presus de tot"; spune Jill, „este sentimentul că am cinci suflete cu care pot să-mi împărtășesc senitmentele, de la o devastare completă la o bucurie copleșitoare. Asta e de neprețuit."

PARTENERI ÎN RĂSPUNDERE

În loc de un grup de *mastermind*, poți alege să lucrezi cu ceea ce eu numesc un partener în răspundere. Voi doi puteți să cădeți de acord să stabiliți un obiectiv la care fiecare să lucreze pentru a-l atinge, și să cădeți de acord să vorbiți în mod regulat la telefon pentru a vă trage unul pe celălalt la răspundere pentru termenele limită ale întâlnirilor, îndeplinirea obiectivelor și progresul făcut.

Cădeți de acord să vă sunați în perioadele stabilite (în fiecare zi, în fiecare săptămână sau la două săptămâni) pentru a vă asigura că amândoi vă țineți de acțiunile pe care le-ați plănuit. Știind că vei da raportul unei persoane îți dă o motivare suplimentară pentru a-ți face treaba. Această relație este în mod special utilă pentru a te dez-

volta dacă ești un antreprenor singur și lucrezi de acasă. Știind că vei vorbi cu partenerul tău în răspundere mâine dimineață te face să fii mai productiv astăzi.

Poți să-ți rogi partenerul să-ți împărtășească ideile, informațiile și contactele și resursele sale. Poți să-ți informezi partenerul legat de ultima ta idee și să-l rogi să-ți ofere feedback „Care este opinia ta? Tu cum ai proceda?” partenerul tău poate să fie de acord să facă un apel telefonic pentru tine, să-ți dea un nume de contact sau să-ți dea prin e-mail niște informații pe care el sau ea deja le-a colectat, legat de acel subiect. Este important să ții minte că un apel telefonic pentru răspundere nu este un apel de instruire sau un apel social. Parteneriatul în răspundere funcționează cel mai bine și durează cel mai mult atunci când apelurile sunt scurte și concentrate.

Un partener în răspundere poate să-ți ofere și entuziasm, atunci când al tău se stinge din cauza obstacolelor, distracțiilor, piedicilor sau eșecurilor. Cheia unei relații de parteneriat în răspundere este de a alege pe cineva care este la fel de entuziast ca tine față de atingerea obiectivului ei sau al lui, la fel cum tu ești față de atingerea obiectivului tău – cineva care să fie dedicat succesului tău și al său.

PRINCIPIUL

47

INFORMEAZĂ-TE

Studiile asupra creierului estimează că baza ta de date inconștientă o depășește pe cea conștientă cu o diferență de zece milioane la unu. Această bază de date este sursa geniului tău ascuns și natural. Cu alte cuvinte o parte din tine este mai deșteaptă decât tine. Oamenii înțelepți își consultă în mod regulat acea parte mai deșteaptă.

MICHAEL J. GELB

Autor al *How to think like Leonardo da Vinci* (*Cum să gândești ca Leonardo da Vinci*) și *Discover your genius* (*Descoperă-ți geniul*)

Conform unei legende antice, a existat un timp în care oamenii obișnuiți aveau acces la toate cunoștințele zeilor. Totuși, din când în când, ei ignorau acea înțelepciune. Într-o zi, zeii s-au săturat să dea acest dar pe care oamenii nu-l utilizau, așa că au decis să ascundă această înțelepciune prețioasă acolo unde numai căutătorii dedicați aveau s-o descopere. Ei credeau că oamenii trebuiau să muncească să găsească această înțelepciune, și că astfel aveau s-o utilizeze cu mai multă grijă.

Unul dintre zei a sugerat să o ascundă adânc în pământ.

Nu, au spus ceilalți – prea mulți oameni ar săpa cu ușurință și a găsi-o.

„Să o așezăm în cel mai adânc ocean”, a sugerat unul dintre zei, dar și această idee a fost respinsă. Știau că oamenii aveau într-o zi să facă scufundări și să o găsească mult prea ușor.

Unul dintre zei a sugerat să o ascundă pe cel mai înalt munte, dar s-a căzut de acord cu rapiditate că oamenii aveau să se cațăre pe acel munte.

În cele din urmă, unul dintre cei mai înțelepți zei a sugerat „Să o ascunde adânc în oamenii înșiși. Niciodată nu se vor gândi să caute acolo.” Și astfel a fost – și continuă să fie și astăzi.

AI ÎNCREDERE ÎN INTUIȚIA TA

Pentru majoritatea dintre noi, educația noastră timpurie și instruirea s-au concentrat asupra căutării în afara noastră a răspunsurilor la întrebări. Puțini dintre noi au avut instruirea de a căuta înlăuntrul lor, și totuși majoritatea oamenilor de supersucces pe care i-am întâlnit de-a lungul anilor sunt oameni care și-au dezvoltat intuiția și au învățat să aibă încredere în senzațiile lor și în a-și urma călăuzirea interioară. Mulți practică o formă a meditației zilnice pentru a-și accesa vocea dinăuntru.

But Dubin, în acest moment cel mai de succes investitor în piața imobiliară, acum creator al Burt Dubin *Speaking Success* (*A vorbi despre Succes cu But Dubin*) (care servește oratorilor din întreaga lume) știe ce înseamnă să ai încredere în intuiția ta. De ceva timp, a tot căutat să cumpere o proprietate în natură în Kingman, Arizona. Știa că ar fi o investiție bună, dar nu putea să localizeze o proprietate care să fie de vânzare. Într-o noapte s-a dus la culcare ca de obicei, doar ca apoi să se trezească la 3 dimineața cu un mesaj clar venit din interior că ar trebuie să meargă la Kingman, Arizona – acum!

Burt a găsit că e ciudat pentru că sunase un agent imobiliar în Kingman mai devreme în acea zi și i s-a spus că nu există nicio proprietate în regiunea Four Corners listată spre vânzare. Dar fiind învățat să-și asculte mesajele interioare, Burt imediat s-a urcat în mașină și a condus în toiul nopții, ajungând la Kingman la 8 dimineața. S-a dus la Howard Johnson, a cumpărat un ziar și a dat pagina la secțiunea de imobiliare, unde a găsit o proprietate de vânzare în mijlocul naturii. S-a dus direct la biroul imobiliar la 9 dimineața și până la 9:15 a avut un angajament în scris.

Dar cum a fost posibil așa ceva? A sunat cu o zi înainte să se intereseze de o proprietate de vânzare în mijlocul naturii. Dar la 4:30 în ziua precedentă, un proprietar a sunat de la New York pentru a-și vinde proprietatea: avea nevoie de bani. Pentru că a fost prea târziu să pună proprietatea pe liste, dar știind că la ziar avea să se închidă abia la ora 5:00 după masa, agentul a sunat la ziar și a cumpărat o rubrică de anunțuri.

Pentru că Burt avea încredere în „vocea măruntă, liniștită", a reușit să cumpere această piesă a pieței imobiliare înainte ca oricine altcineva să afle că este disponibilă.

Când magnatul de afaceri Conrad Hilton, fondatorul Hotelurilor Hilton Corporation, a dorit să cumpere Stevens Corporations la licitație, a trimis o ofertă sigilată de 165 000 de dolari. Când a doua zi s-a

trezit cu cifra de 180 000 în cap, și-a schimbat rapid oferta la 180 000 de dolari, asigurând cu succes companiei un profit de 2 milioane de dolari. Următoarea cea mai mare ofertă ar fi fost de 179 800 de dolari!

Fie că e un investitor în piața imobiliară care aude o voce în toiul nopții, un detectiv care rezolvă un caz, aflat în impas urmându-și un presentiment, un investitor care pur și simplu știe când să iasă de pe piață sau un închizător la fotbal care simte care este următoarea mișcare a fundașului, oamenii de succes au încredere în intuiția lor.

Și tu poți să-ți utilizezi intuiția pentru a face mai mulți bani, să iei decizii mai bune, să rezolvi problemele mai repede, să-ți dezlănțui geniul creator, să discerni motivele ascunse ale oamenilor, să vizualizezi o nouă afacere și să creezi planuri bune de afaceri și strategii.

TOATĂ LUMEA ARE INTUIȚIE – PROBLEMA ESTE S-O DEZVOLȚI

Toate resursele de care avem nevoie se află în mintea noastră.

THEODORE ROOSEVELT

Al douăzeci și șaselea președinte al Statelor Unite

Intuiția nu este ceva caracteristic doar anumitor oameni sau mediumilor. Toată lumea o are și toată lumea o trăiește. Te-ai gândit vreodată la vechiul tău prieten Jerry, și apoi telefonul a sunat, iar la capătul celălalt e Jerry care tocmai se gândea la tine? Te-ai trezit vreodată în timpul nopții și știai că ceva i s-a întâmplat unuia dintre copiii tăi, doar ca mai târziu să afli că exact în acel moment fiul tău a avut un accident de mașină? Ai avut vreodată o senzație de arsură în dreptul cefei, și apoi când te-ai întors, ai văzut un bărbat care te fixa cu privirea din partea opusă a camerei?

Cu toții am trăit o asemenea intuiție. Trucul este să înveți cum să accezi la ea prin voință și astfel să atingi niveluri mai înalte ale succesului.

FOLOSEȘTE-TE DE MEDITAȚIE PENTRU A AVEA ACCES LA INTUIȚIA TA

Când aveam 35 de ani, am participat la un curs din stațiunile de lux care mi-a schimbat permanent viața. Timp de o săptămână întreagă, am rămas într-o stare de meditație de la 6:30 dimineața până la 10:00 seara – cu pauze doar pentru a mânca și a ne plimba în liniște.

Pe parcursul primelor câteva zile, mă gândeam că voi înnebuni. Fie adormeam din cauza atâtor ani în care mă privasem de somn, fie mintea mea alerga de la un subiect la altul în timp ce recapitulam fiecare experiență din trecutul meu, plănuind cum să-mi îmbunătățesc afacerea și întrebându-mă ce făceam stând în holul de meditație în timp ce toți ceilalți oameni pe care îi știam erau afară, bucurându-se de viață.

În a patra zi, un lucru neașteptat și minunat s-a întâmplat. Mintea mea a tăcut și m-am mutat într-un loc de unde puteam să fiu martorul a tot ceea ce se petrecea în jurul meu, fără judecată sau atașament. Eram conștient de sunete, de senzațiile din trupul meu și un simț profund de pace interioară. Gândurile tot veneau și plecau, dar nu în același ritm sau nu de același fel. Gândurile erau mai profunde – ceea ce am putea numi chemări interioare, înțelegeri mai profunde și înțelepciune. Am văzut conexiuni pe care nu le mai văzusem înainte. Mi-am înțeles motivațiile, fricile și dorințele la un nivel mai profund. Soluții creative la probleme cărora le făceam față în viața mea mi-au apărut în conștiință.

M-am simțit relaxat, calm, conștient și mai clar decât am fost vreodată. Mi-au dispărut presiunea de a avea performanță, de a mă dovedi, de a mă explica, de a mă măsura în funcție de niște standarde externe de a satisface nevoile altora. În schimb, aveam un simț mai profund al eu-lui meu și al scopului meu în viață. Când mai concentrat asupra obiectivelor și dorințelor celor mai profunde, mai apropiate de inimă, soluțiile mi se revărsau în minte – gânduri limpezi și imagini ale pașilor pe care trebuia să-i fac, oamenii cu care trebuia să stau de vorbă și modalitățile de a transcende orice obstacole pe care le-aș putea întâmpina. A fost cu adevărat magic.

Ce am învățat din această experiență este că toate ideile de care aveam nevoie ca să îndeplinesc orice sarcină, de a rezolva orice problemă sau de a atinge orice obiectiv erau toate disponibile înlăuntrul meu. De atunci înainte am utilizat această informare interioară.

MEDITAȚIA REGULATĂ ÎȚI VA APROFUNDA INTUIȚIA

Practica regulată a meditației te va ajuta să îți clarifici distracțiile și te va învăța să recunoști impulsurile subtile dinlăuntrul tău. Gândește-te la părinții care stau pe o bancă la marginea unui teren de joacă plin de copii care râd și țipă unul la celălalt. În mijlocul acestui zgomot, părinții pot să distingă vocea propriului copil dintre toate celelalte voci de pe terenul de joacă.

Intuiția ta funcționează la fel. Pe măsură ce meditez și ești mai în acord spiritual, poți să distingi mai bine și să recunoști sunetul sinelui tău suprem sau vocea lui Dumnezeu vorbindu-ți prin cuvinte, imagini și senzații.

Intelectul are puțin de-a face cu drumul spre descoperire. Există un salt al conștiinței, numește-o intuiție sau cum vrei, și soluția vine la tine, și nu știi cum sau de ce.

ALBERT EINSTEIN
Fizician și laureat al Premiului Nobel

RĂSPUNSURILE ZAC ÎN TINE

Când Mark Victor Hansen și cu mine eram aproape de a termina prima noastră carte din seria *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), încă nu aveam un titlu pentru ea. Pentru că Mark și cu mine meditam, am decis să „ne interesăm înăuntru." În fiecare zi, timp de o săptămână, ne întrebam călăuza interioară legat de un titlu pentru un bestseller. Mark se ducea în fiecare seară la culcare repetând sintagma „titlu de mega-bestseller" și se trezea în fiecare dimineață, și imediat intra în meditație. Eu pur și simplu îl rugam pe Dumnezeu să-mi dea cel mai bun titlu pentru carte, și apoi stăteam cu ochii închiși într-o stare de expectanță relaxată, așteptând cu răbdare să-mi vină un răspuns.

În a treia dimineață, am văzut subit o mână care scria cuvintele *chicken soup* pe o tablă din mintea mea. Reacția mea imediată a fost *Ce are a face o supă de pui cu cartea noastră?*

Am auzit o voce în mintea mea răspunzând *Supa de pui este ceea ce bunica ta îți dădea când erai mic și erai bolnav.*

Dar în cartea asta nu este vorba de oameni bolnavi, mă gândeam eu.

Spiritele oamenilor sunt bolnave, mi-a răspuns vocea mea interioară*. Milioane de oameni sunt depresivi și trăiesc în frică și resemnarea că lucrurile nu vor deveni niciodată mai bune. Această carte îi va inspira și le va înălța spiritele.*

În cele câteva minute rămase de meditație, titlul a evoluat de la *Chicken Soup for the Spirit* (*Supă de pui pentru Spirit*) la *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de Pui pentru Suflet*) sau la *Chicken Soup for the Soul: 101 stories to open the hearte and rekindle the spirit* (*Supă de Pui pentru Suflet: 101 povești ca să-ți dechizi inima și să-ți reanimezi spiri-*

tul). Când am auzit pentru prima oară *Chicken Soup for the Soul,* am simțit cum mi se face pielea de găină. De atunci am învățat că pielea de găină este felul prin care intuiția mea îmi spune că sunt pe drumul cel bun.

Zece minute mai târziu, i-am spus soției mele, și ea a avut pielea de găină. Apoi l-am sunat pe Mark și lui i s-a făcut pielea de găină. Eram pe drumul spre ceva bun, și cu toții o știam.

În ultimii 20 de ani, *Chicken Soup for the Soul* a devenit un brand responsabil pentru mai bine de 20 de miliarde de dolari în vânzări și multe produse cu această licență, inclusiv mâncare pentru animale și felicitări.

CUM COMUNICĂ INTUIȚIA TA CU TINE

Intuiția ta poate comunica cu tine în multe feluri. Poți să primești un mesaj din interior sub forma unei viziuni în timp ce meditezi sau visezi. Eu deseori primesc imagini în timp ce stau întins în pat imediat după ce m-am trezit, în timp ce meditez sau mi se face masaj, sau în timp ce stau în cadă cu apă fierbinte sau fac duș. Poate veni ca un fulger de nicăieri sau poate fi o imagine care se desfășoară ca un film.

Intuiția ta îți poate vorbi sub forma unui presentiment, a unui gând sau a unei voci spunându-ți de fapt *da, nu, fă-o* sau *nu încă.* Poate veni sub forma unui cuvânt răsunător, a unei propoziții scurte, sau a unei predici complete. Poți găsi că poți purta un întreg dialog cu vocea pentru o clarificare sau pentru mai multe informații.

Poți primi și un mesaj de la intuiția ta prin senzațiile fizice. Dacă mesajul este unul de *ai grijă* sau *fii atent*, poți trăi senzația de frig, fiori, un simț al neliniștii, inconfort în interior, un nod în gât, durere de cap sau senzația de greutate, chiar și senzația de amărăciune în gură. Un mesaj pozitiv sau un „da" poate veni sub forma fiorilor, a amețelii, a căldurii, a senzației de deschidere sau expansiune în piept, o senzație de relaxare, un sentiment de ușurare, sau detensionare.

Poți trăi mesaje intuitive chiar și prin emoțiile tale, cum ar fi sentimentul de stânjeneală, de grijă, de confuzie. Sau când informația are natură pozitivă, poți trăi un sentimente de bucurie, de euforie sau o pace interioară profundă.

Uneori pur și simplu ai senzația că știi. De câte ori nu ai auzit pe cineva spunând „Nu știu cum am știut; pur și simplu am știut" sau „Știam în inima mea" sau „în adâncul sufletului meu".

Un indicator al faptului că mesajul vine într-adevăr din intuiție este că deseori este însoțit de un simț mai puternice al clarității, un sentiment că răspunsul sau impusul este *corect.* Un alt indicator al faptului că mesajul pe care-l primești este unul corect este un sentiment însoțitor de pasiune și entuziasm. Dacă iei în considerare un plan de acțiune sau o decizie, și te lasă cu sentimentul unui nod în gât, te lasă epuizat, plictisit sau enervat, este un mesaj clar care spune *Nu te duc acolo*. Pe de altă parte, dacă te simți expansiv, energizat și entuziast, intuiția ta spune să mergi mai departe.

RĂSPUNSURILE INTUITIVE POT VENI ORICÂND

Înțelepciunea ta intuitivă cea mai valoroasă poate veni în multe forme ale meditației informale în care ne implicăm în fiecare zi, cum ar fi că stăm în fața unei cascade, privim oceanul, ne uităm lung la nori sau stele, stăm sub un copac, ne uităm lung în foc, ascultăm muzică inspirațională, alergăm, facem yoga, în timp ce ne rugăm, ascultăm cântecul unei păsări, facem un duș, conducem pe autostradă, privim un copil jucându-se sau scriem în jurnalul personal.

Intuiția nu e mistică.

Dr. JAMES WATSON

Laureat Nobel și co-descoperitorul ADN-ului

Poți face și meditație informală redusă în miezul unei zile agitate. Când ai nevoie de ajutor să iei o decizie, ia-ți răgaz pentru o pauză, trage adânc aer în piept, reflectă la întrebare, și permite impresiei intuitive să vină la tine. Fii atent la orice imagini, cuvinte, senzații fizice sau emoții pe care le trăiești. Uneori, vei găsi că vei conștientiza imediat informațiile intuitive. Altcândva, pot veni mai târziu în acea zi când te aștepți cel mai puțin.

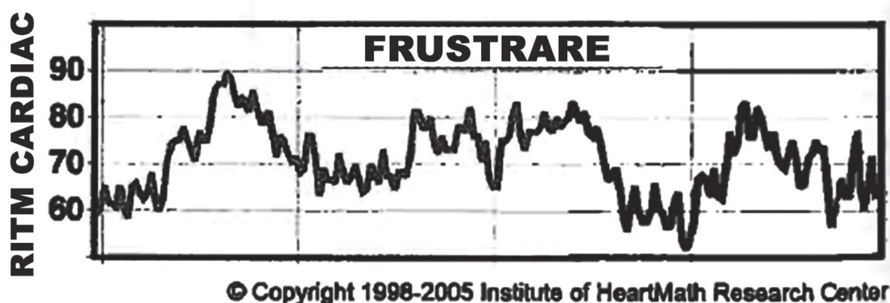
TEHNICA COERENȚEI RAPIDE

Una dintre cele mai simple, și totuși puternice tehnici pe care le-am învățat (și pe care acum o predau în toate atelierele mele de lucru) este Tehnica Coerenței Rapide, dezvoltată de Institutul HeartMath în Boulder Creek, California. Este cea mai rapidă tehnică prin care am reușit să intru în acea stare de relaxare și centrare din care poți să accesezi dimensiuni supreme ale conștiinței și astfel să iei decizii mai

bune și să te hotărăști asupra unor soluții mai eficiente la orice probleme cărora le faci față.

Coerența este un termen pe care cercetătorii îl utilizează pentru a descrie o stare psihologică în care sistemul nervos, cardiovascular, hormonal și imunitar lucrează împreună în mod eficient și armonios. Doc Childre și Deborah Roman de la Institutul HeartMath explică astfel:

> Cercetările au descoperit că tiparul bătăilor inimii tale reflectă starea emoțiilor și dinamicii sistemului tău nervos. De exemplu, când te simți tensionat, iritat, nerăbdător, frustrat sau anxios, ritmul inimii tale devine un tipar dezordonat și incoerent precum diagrama de mai jos. Nu e de mirare că nu-ți poți calma mintea în starea aceasta.



Inima ta semnalează „incoerență" creierului tău, ceea ce inhibă funcțiile creierului și activează răspunsul la stres. Nu poți percepe la fel de clar și problemele emoționale mai vechi pot să înceapă să revină la suprafață.

Poți utiliza tehnica Coerenței Rapide pentru a-ți aduce ritmul inimii la coerență și a-ți face creierul să se sincronizeze cu ritmul coerent al inimii. Începe prin a învăța cum să treci într-o stare de emoție pozitivă în care inima ta e concentrată, prin acești trei pași simpli:

PAȘII

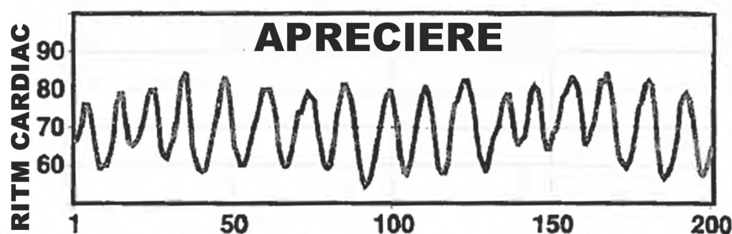
1. **Concentrarea Inimii.** Concentrează-ți atenția în zona inimii, în centrul pieptului. Dacă preferi, la primele două încercări poți să-ți plasezi mâna deasupra centrului pieptului tău pentru a te ajuta să-ți păstrezi atenția în zona inimii.

2. **Respirația Inimii**. Pe măsură ce te concentrezi în zona inimii, respiră adânc dar normal și imaginează-ți că respirația ta iese și intră prin zona inimii. Continuă să respiri cu ușurință până când găsești ritmul natural pe care îl simți cel mai potrivit pentru tine.
3. **Sentimentul Inimii**. Pe măsură ce respiri prin zona inimii, amintește-ți un sentiment pozitiv, un timp în care te-ai simțit bine, și încearcă să retrăiești sentimentul. Poate că simți apreciere pentru lucrurile bune din viața ta sau iubirea și grija pe care le simți pentru un membru al familiei, un prieten apropiat sau un animal de companie. Acesta este cel mai important pas.

Următorul pas este să faci din această tehnică un obicei. Îți recomandăm să faci asta alegând anumite perioade ale zilei când îți poți acorda ție însuți fără să te simți vinovat 3 până la 5 minute pentru a te concentra asupra inimii – începutul zilei, chiar înainte de prânz și chiar înainte de culcare. Când aștepți la rând, în loc să te enervezi, poți utiliza timpul acesta pentru exersa tehnica vei fi uimit de cât de diferită poate fi experiența unei așteptări, și în loc să-ți epuizezi energia concentrându-te asupra negativului, vei utiliza timpul să te recentrezi și să te încarci, cu cât exersezi mai mult, cu atât coerența inimii tale va apărea mai rapid și va fi mai ușor de susținut.

Odată ce începi să utilizezi această puternică unealtă pentru centrare, poate vei dori să vezi tu însuți cum te afectează la nivel psihologic. Pentru a te ajuta să faci asta, HeartMath a dezvoltat tehnologia emWave (valul emoției) care îți urmărește nivelul coerenței utilizând lumini, sunete și vizualul, antrenându-te ca să te ajute să-ți mărești coerența pe perioade mai lungi de timp.

Există atât un dispozitiv ușor de utilizat, manual, cât și o aplicație de smartphone disponibilă.[1] Utilizând această tehnologie te poate conduce rapid spre perioade de coerență mare, o stare în care oamenii care meditează petrec ani de zile pentru a o atinge.



[1] Amândouă pot fi cumpărate la magazinul HeartMath de pe www.HeartMath.org sau pe Amazon.com - nota autorului.

PUNE ÎNTREBĂRI

Intuiția ta poate să-ți ofere răspunsuri la orice ai nevoie să știi. Pune întrebările care încep cu „Ar trebui să…” și „Ce ar trebui să fac legat de …” și „Cum să….” și „Ce pot să fac pentru….?”. Poți să-ți întrebi intuiția lucruri de genul:

- Ar trebui să iau slujba asta?
- Ce ar trebui să fac legat de lipsa de moralitate din companie?
- Ce ar trebui să fac să măresc vânzările?
- Ar trebui să mă căsătoresc cu această persoană?
- Ce pot să fac să reduc timpul de la maraton?
- Cum să ajung la greutatea mea ideală?
- Ce ar trebui să fac apoi?

TESTUL BALANSULUI

O modalitatea ușoară de a obține un răspuns de „da” sau un „nu” clar de la intuiția ta este să îți întrebi pur și simplu corpul. Am discutat despre *luarea de decizii somatică* – testul balansului – în Principiul 6: „Utilizează Legea Atracției” care este și o tehnică puternică de a-ți accesa intuiția.

În domeniul psihologiei energiei, testul balansului se bazează pe teoria că trupul și mintea ta au o vastă inteligență – nu doar cunoștințele tale de o viață întreagă, răspunsurile, emoțiile și obiectivele (fie că ți le amintești sau nu), dar și cunoștințele înnăscute despre ceea ce e cel mai bun pentru tine. Așa cum o plantă va crește spre soare, corpul omenesc se va înclina spre ce este cel mai bun pentru el. Când pui corpului tău întrebări despre ce este corect pentru *tine*, va înclina în spate sau în față, ca răspuns față de interesul tău.

Am început să utilizez testul balansului pentru a pune întrebări legate de mâncăruri specifice, suplimente, somn și exerciții. Apoi l-am utilizat pentru întrebări legate de relațiile mele. Acum îl utilizez ca parte din toate deciziile pe care le iau.

Am lăsat instrucțiuni complete pentru testul balansului, online, pe website-ul însoțitor www.TheSuccessPrinciples/resources. Dă scroll mai jos la Principiul 47 și fă clic pe link.

SCRIE-ȚI RĂSPUNSURILE

Ori de câte ori ai acces la intuiția ta, asigură-te că scrii imediat orice impresii primești. Impresiile intuitive sunt deseori subtile și astfel „se evaporă" foarte rapid, așa că asigură-te că le captezi în scris cât de curând posibil. Cercetări recente în neuroștiință indică faptul că informația intuitivă – sau orice idee nouă – care *nu* este captată în 37 de secunde cel mai probabil că nu va putea fi resimțită din nou. În 7 minute, dispare pentru totdeauna. Așa cum îi place prietenului meu Mark Victor Hansen să spună „Imediat cum ai gândit-o, noteaz-o". Asigură-te că întotdeauna ai smartphone-ul sau un caiet de notițe lângă tine ca să înregistrezi orice informații intuitive sau idei care apar.

IA MĂSURI IMEDIATE

Fii atent la răspunsurile pe care le primești și acționează asupra informației cât de rapid posibil. Când acționezi asupra informației primite, găsești că primești și mai multe impulsuri intuitive. După un timp, vei trăi doar în această revărsare. Totul va părea ușor și lipsit de efort atunci când înțelepciunea vine la tine și tu doar acționezi în conformitate. Pe măsură ce înveți să ai mai multă încredere în tine și în intuiția ta, acest lucru va deveni automat.

Experții sunt de acord că intuiția ta funcționează cel mai bine atunci când ai încredere în ea. Cu cât demonstrezi mai multă credință în intuiție, cu atât vei vedea rezultatele în viața ta.

Te încurajez foarte tare să-ți asculți intuiția, să ai încredere în ea, să o urmezi. A avea încredere în intuiția ta este pur și simplu o altă formă de a avea încredere în tine, și cu cât ai mai multă încredere în tine, cu atât vei avea mai mult succes.

Ține minte, nu este ceea ce gândești; ce scrii și cum acționezi este ceea ce contează.

EA A ASCULTAT ȘI A ACȚIONAT

Madeline Balletta este o persoană foarte spirituală. Pentru ea, a se interesa în interiorul său înseamnă să vorbească cu Dumnezeu... și a-i asculta răspunsurile.

Viața lui Madeline – și drumul ei către succes – au fost schimbate dramatic atunci când ea și membrii bisericii ei s-au rugat pentru o soluție la oboseala ei și au auzit cuvintele *jeleu regal proaspăt*. Ne-

înțelegând această directivă clară, ea a investigat și a descoperit că jeleul regal era substanța pe care albinele-muncitoare o dădeau reginei albină să mănânce – un lichid extrem de nutritiv care abia începuse să fie distribuit în Anglia ca supliment nutritiv.

După ce a luat un timp jeleu regal, Madeline a început să se simtă mai bine. Și curând, a început să se roage dacă jeleul regal putea face mai mult decât s-o ajute pe ea.

Pune bazele unei companii a fost răspunsul rugăciunilor ei. Și așa a și făcut Madeline.

Astăzi, Bee-Alive este o companie multimilionară în dolari care distribuie produse ce conțin jeleu regal la sute de mii de oameni din întreaga țară. Și dincolo de toate astea, Madeline s-a rugat cerând călăuzire și a ascultat cu atenție răspunsurile.

„Eu cred că Dumnezeu mi-a dat viziunea, inspirația, puterea și curajul de a vedea toate aceste lucruri", spune Madeline.

De exemplu, după al doilea an în afaceri, eforturile în marketing ale lui Madeline au produs puține rezultate. De fapt, cu doar 450 de dolari care îi mai rămăseseră în cont, contabilul a sfătuit-o să vândă închidă afacerea și să meargă mai departe. Madeline s-a întors de la acea întâlnire, s-a închis în cameră și „plângea și se ruga și plângea și se ruga". În a treia zi, Madeline a primit cuvântul *radio*, și a decis să riște totul pe o carte – ultimii ei 450 de dolari – pe 10 spoturi publicitare la radio care costau 45 de dolari de fiecare. În câteva zile, începuse din nou să facă vânzări serioase Impresionați de dedicarea ei pasionată pentru produsul ei, cei de la postul de radio în cele din urmă i-au luat un interviu la una dintre emisiunile lor, și pe când se întorcea acasă de la acel interviu, artista Pat Boone o sunase deja legat de jeleul regal și cum ar putea acesta s-o ajute pe fiica ei Debbie. Câteva luni mai târziu, Boone a sunat înapoi să-i spună cât de mulțumit era de efectele jeleului regal. Când el a spus „Dacă e ceva ce pot face pentru tine vreodată, o fac cu plăcere", Madeline l-a rugat să înregistreze trei reclame la radio. Boone a fost de acord – și curând Bee-Alive apărea la 400 de stații de radio pe întreg teritoriul Americii, vânzând produse în valoare de milioane de dolari.

Ce se poate întâmpla dacă te interesezi de un răspuns din interior? Pentru Madeline Balletta, rugăciunile, ascultarea în liniște, și măsurile pe care le-a luat după ce auzise răspunsul au însemnat dezvoltarea unei companii de succes care servește sute de mii de clienți satisfăcuți, precum și crearea unui stil de viață incredibil pentru ea și familia ei.

FII CONȘTIENT

Dincolo de interesul pentru răspunsurile venite din interior și accesarea regulată a intuiției, oamenii de succes își păstrează și o stare de *conștiență deplină.* Știu că atitudinea mentală contează – foarte mult.

Dawa Tarchin Phillips, un specialist al conștienței depline de la Universitatea din California Santa Barbara, definește *conștiența deplină* ca pe „aducerea în atenția completă a experienței prezente în baza trăirii fiecărui moment". Asta înseamnă „să fii atent cu bună știință în momentul prezent, fără să judeci."

Când utilizezi principiile din această carte pentru a te concentra asupra viitorului tău, este imperativ să fii și înrădăcinat în prezent, ca să iei măsuri și să menții o atitudine mentală orientată spre creștere. A cultiva aptitudinea conștienței depline te va ajuta să rămâi concentrat asupra acelor lucruri care te vor duce acolo unde vrei să fii.

Pentru tutorialul complet al lui Dawa legat de cum să devii mai conștient, mai prezent și să te sprijini pe tine însuți în timp ce implementezi *Principiile succesului,* vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources. Dă scroll mai jos la Principiul 47 și fă clic pe linkul corespunzător.

PARTEA A PATRA

CREEAZĂ RELAȚII DE SUCCES

Relațiile personale sunt pământul fertil din care tot avansul,
toate succesele și toate împlinirile cresc în viața reală.

BEN STEIN
Scriitor, actor, și gazda unei emisiuni de jocuri

PRINCIPIUL

48

FII AICI ȘI ASCULTĂ

Ascultă de o sută de ori. Gândește de o mie de ori. Vorbește o dată.

ANONIM

Există o mare diferență între *a auzi* – care înseamnă pur și simplu să primești comunicarea – și *a asculta* cu adevărat, care este arta unei atenții minuțioase cu o minte înclinată spre a înțelege mesajul complet care este livrat. Spre deosebire de *a auzi* cuvintele cuiva, a asculta presupune a menține contactul vizual, a privi limbajul trupului celuilalt, a cere clarificări și a asculta mesajul nerostit.

În industria știrilor, jurnaliștii sunt instruiți în arta ascultării active – o tehnică de interviu în care reporterii ascultă și înțeleg atât de bine, încât sunt capabili să pună întrebări inteligente, mai de profunzime, legate de informația care le este livrată. Ascultarea activă este modalitatea prin care sunt dezvoltate poveștile știrilor bune– și o modalitate prin care mulți dintre noi pot să-și îmbunătățească relațiile. Nu este surprinzător faptul că ne ajută să ne și asigurăm acuratețea și corectitudinea, două dintre cele mai importante trăsături ale unui jurnalist – și două dintre cele mai importante calități ale oricărei relații.

ASCULTAREA DĂ ROADE

Marcia Martine este un *coach* executiv. Unul dintre clienții săi, vicepreședinte senior la o mare bancă, a întrebat-o dacă ar putea să-l ajute să facă din întâlnirile cu echipa lui ceva mult mai puternic. El se plângea că echipa lui directă nu opera la întâlniri chiar așa cum și-ar fi dorit. Nu aduceau ce trebuia, nu se concentrau pe lucrurile care trebuiau și nu prezentau cum trebuia.

Când Marcia l-a întrebat ce făcea el în timpul întâlnirilor și ce probleme erau, el a spus că întotdeauna începea întâlnirile spunând tuturor care era scopul acesteia, ce simțea el că erau eșecurile, și ce

dorea ca ei să facă. Până în momentul în care el terminase de descris întâlnirile, ea putea deja să-și dea seama că în întâlnire era vorba despre el și instrucțiunile pe care le revărsa asupra membrilor echipei.

Marcia i-a spus „Te-aș sfătui că începi întâlnirea doar cu o frază: Scopul întâlnirii acesteia este ca eu să aflu de la voi ce simțiți că se întâmplă în fiecare dintre departamentele voastre, care simțiți că sunt eșecurile și ce aveți nevoie de la mine." Și apoi tu ar trebui să taci și doar să-i lași pe ei să vorbească și să vorbească și să vorbească până când au vorbit tot ce aveau de spus. Dacă se opresc din vorbit, spune doar <Ei bine, mai e ceva?> și mai lasă-i puțin să vorbească."

I-a explicat că oamenii lui probabil nu aveau șansa de a se descărca pur și simplu de sentimentele, perspectivele, sugestiile sau întrebările lor. El le oferea opiniile lui și prea multă informație și nu prea îi asculta. I-a spus să aloce 2 ore pentru întâlnire și să nu spună nimic în tot acest timp. El trebuia doar să asculte, să noteze și să dea din cap – să fie prezent și interesat, dar să nu vorbească.

Trei zile mai târziu, el a luat-o pe Marcia deoparte să-i spună că a avut cea mai fantastică și puternică întâlnire pe care a trăit-o în toată viața lui. A făcut exact ce i-a sugerat ea – și a ascultat într-un fel în care nu o făcuse până atunci. Drept urmare, membrii echipei lui au vorbit și vorbit și vorbit, și el a ascultat lucrurile prin care treceau oamenii lui, ce aveau nevoie și ce ar trebui să facă pentru ei, totul într-o singură întâlnire, mai mult decât a făcut-o vreodată în oricare altă experiență executivă.

CEARTĂ MAI PUȚIN ȘI ASCULTĂ MAI MULT

Un fotograf din New York pe care l-am întâlnit odată călătorea în întreaga lume făcând o sesiune de fotografii în locații scumpe pentru clienți cu nume mari, cum ar fi Revlon sau Lanc**ô**me. La un moment dat mi-a împărtășit cum le dădea clienților exact ce căutau ei, ca apoi, la final, să-l inducă în eroare faptul că nu le plăcea rezultatul. Chiar dacă erau piramidele din Egipt, spunea el, ei tot l-ar fi rugat să le mai fotografieze o dată.

Nu îi făcea niciun bine dacă devenea defensiv sau începea să se certe cu clienții, deși le urma perfect specificațiile. În schimb, a învățat în cele din urmă – după ce a pierdut câțiva clienți profitabili – că tot ce trebuia el să facă era să spună „Deci să vedem dacă am înțeles corect. Vrei mai mult sau mai puțin din asta? Corect? În regulă, o să fac din nou fotografiile și ți le aduc să vezi dacă îți plac."

Cu alte cuvinte, a învățat să se certe mai puțin cu oamenii care îi plăteau facturile și să asculte mai mult – răspunzând și ajustându-se după feedback-ul lor până când *ei* erau satisfăcuți.

MAI BINE *INTERESEAZĂ-TE* DECÂT SĂ FII INTERESANT

O altă modalitate prin care oamenii eșuează să asculte cu atenție este când sunt prea preocupați să fie mai degrabă ei interesanți, decât să *se intereseze* de persoana pe care o ascultă. Ei cred că drumul spre succes înseamnă să vorbești în permanență – să-și etaleze expertiza sau inteligența prin cuvintele sau comentariile lor.

Cea mai bună modalitate de a stabili un raport cu oamenii și de-ai câștiga de partea ta este să fii cu adevărat interesat de ei, să-i asculți cu intenția de a afla cu adevărat despre ei. Când oamenii simt că ești cu adevărat interesat să-i cunoști și să le cunoști sentimentele, ei ți se vor deschide și îți vor împărtăși sentimentele adevărate mult mai rapid.

Muncește să-ți dezvolți această atitudine a curiozității. Fii curios legat de alți oameni, ce simt, cum gândesc, cum văd ei lumea. Care sunt speranțele, visurile și fricile lor? Care sunt aspirațiile lor? Ce obstacole au în viețile lor?

Dacă vrei ca oamenii să coopereze cu tine, să te placă, să ți se deschidă, trebuie să *fii interesat*… de ei. În loc să te concentrezi asupra ta, începe să te concentrezi asupra altora. Observă ceea ce îi face pe *ei* fericiți sau nefericiți. Când gândurile tale sunt mai mult despre alții decât despre tine însuți, simți mai puțin stres. Acționezi și răspunzi cu mai multă inteligență. Nivelul tău de productivitate crește și te distrezi mai mult. În plus, când ești *interesat*, oamenii răspund interesului tău față de ei. Doresc să fie în preajma ta. Popularitatea ta crește.

O ÎNTREBARE PUTERNICĂ

În anul în care am participat la programul lui Dan Sullivan „Strategic *Coach* Program”[1] (Programului *Coach*-ului Strategic), am învățat una dintre cele mai puternice unelte de comunicare pe care l-am învățat vreodată. Este una dintre cele mai eficiente modalități de

---

[1] Pentru informații legate de „Strategic *Coach* program” sau cărțile excelente și programele audio ale lui Dan Sullivan, vizitează www.TheSuccessPrinciples/resources - nota autorului.

a stabili un raport și a crea senzația de conexiune cu altă persoană. Am utilizat-o atât în afaceri, cât și în viața personală. Este o serie de patru întrebări.

1. Dacă ar fi să ne întâlnim peste trei ani de astăzi, ce ar trebui să se întâmple în perioada aceasta pentru ca tu să fii fericit cu progresul tău?
2. Care sunt cele mai mari pericole cărora trebuie să le faci față și pe care trebuie să le gestionezi pentru a atinge acel progres?
3. Care sunt cele mai mari oportunități asupra cărora ai nevoie să te concentrezi și de care să profiți pentru a realiza acele lucruri?
4. Ce puncte forte vei avea nevoie să consolidezi și să maximizezi, de ce aptitudini și resurse vei avea nevoie pentru a dezvolta ce nu ai acum, pentru a profita de acele oportunități?

La aproape o săptămână după ce am învățat aceste patru întrebări, m-am întâlnit cu sora mea Kim, care este coautoarea tuturor cărților noastre *Chicken Soup for the Teenage Soul* (*Supă de pui pentru sufletul adolescenților*). Nu simțeam că facem vreun progres în a ne conecta unul cu altul, așa că am decis să încerc aceste noi întrebări pe care le-am învățat și să ascult cu adevărat.

Când i-am pus prima întrebare, a fost ca și cum am deschis în mod magic o ușă ferecată. A început să-mi spună despre toate speranțele și visurile ei din viitor. Cred că a vorbit timp de cel puțin 30 de minute fără întrerupere. Apoi am pus a doua întrebare. Și iat-o, din nou, vorbind pentru încă 15 minute. Eu nu am spus un cuvânt. Apoi i-am pus a treia și a patra întrebare. Peste aproape o oră, s-a oprit. Rânjea cu toată fața și părea neobișnuit de calmă și relaxată. Mi-a zâmbit și a spus: „Este cea mai bună conversație pe care cred că am avut-o vreodată. Mă simt mult mai clară și concentrată acum. Știu exact unde am nevoie să merg acum și ce să fac. Mulțumesc."

A fost uimitor. Nu am spus un cuvânt – excepție făcând cele patru întrebări. Ea a pornit pe un drum al clarității cu acele întrebări. În mod clar nu se mai întrebase asta înainte și, făcând-o cu mine acum, i-a adus o claritate mai mare și ușurare. M-am simțit foarte conectat cu sora mea, și ea s-a simțit foarte conectată cu mine. Până atunci, cred că aș fi avut tendința de a sări și de a-i spune ce cred eu că ar trebui să facă, întrerupându-i proces de auto-descoperire, neascultând-o.

Din acel moment, am utilizat acele întrebări cu soția mea, copiii mei, personalul meu, clienții mei de la corporație, clienții mei de la *coaching*, participanții de la seminar și numeroși potențiali parteneri de afaceri. Rezultatele sunt întotdeauna magice.

E RÂNDUL TĂU

Ia-ți răgaz astăzi să scrii cele patru întrebări pe un caiet, pe smartphone-ul tău sau pe tabletă și poartă-le peste tot cu tine. Exersează în fiecare zi aceste întrebări pe cineva în timpul prânzului sau la cină. Începe cu prietenii și membrii familiei tale. Vei fi surprins de cât de mult vei afla și cât de apropiați veți deveni după aceea.

Utilizează aceste întrebări cu fiecare potențial client pentru afacerea ta sau coleg de afaceri. Odată ce au răspuns, vei ști dacă există sau nu o bază pentru o relație de afaceri. Vei ști dacă produsele sau serviciile tale îi pot ajuta să-și atingă obiectivele sau nu. Dacă vei descoperi că nu doresc să răspundă la aceste întrebări, atunci nu sunt oamenii cu care să faci afaceri. Sunt fie inconștienți față de viitorul lor și nu pot să gândească în avans, ceea ce ar fi dificil pentru tine să-i ajuți – sau nu sunt dispuși să îți dea răspunsurile, ceea ce înseamnă că nu există nicio încredere și nicio bază pentru relație.

O ultimă sugestie: Asigură-te că treci și tu prin aceleași patru întrebări fie singur pe o foaie de hârtie, fie verbal cu un prieten sau un partener de *mastermind*. Este un exercițiu valoros.

PRINCIPIUL

49

VORBEȘTE DIN INIMĂ

Mare parte din comunicare seamănă cu un joc de ping-pong în care oamenii abia dacă se pregătesc să lovească pentru a câștiga următorul punct; dar a face o pauză pentru a înțelege diferitele puncte de vedere și sentimentele asociate lor poate transforma aparenți oponenți în adevărați membri ai aceleiași echipe.

CLIFF DURFEE

Creatorul procesului *Heart Talk* (*Dialogul din inimă*)

Din păcate, în prea multe afaceri, în educație și alte medii, nu există niciodată oportunitatea ca sentimentele să fie exprimate și auzite, așa că acestea se adună până în punctul în care oamenii nu mai au capacitatea de a se concentra asupra afacerii imediate. Există o energie emoțională prea mare în acel spațiu. Este ca și cum ai încerca să mai torni apă într-un pahar deja plin. Nu mai are loc. Întâi trebuie să verși puțin din vechea apă pentru a face loc celei noi.

La fel se întâmplă și cu emoțiile. Oamenii nu ascultă până când nu au fost auziți întâi. Ei au nevoie să scape de orice îi apasă. Fie că tocmai te-ai întors de la slujbă, un părinte care se uită la carnetul de note plin de 6 al copilului, un om de vânzări care încearcă să vândă o nouă mașină, un director care supraveghează fuzionarea a două companii, trebuie întâi de toate să lași oamenii să vorbească despre nevoile și dorințele lor, speranțele și visurile, fricile și grijile, durerile și suferințele, înainte ca tu să vorbești despre ale tale. Deschide un spațiu în interiorul lor ca ei să fie capabili să absoarbă ce ai tu de spus.

CE ESTE DIALOGUL DIN INIMĂ?

Dialogul din Inimă este un proces de comunicare structurată, în care trebuie să aderi la opt înțelegeri. Se creează un mediu sigur pentru un ca un nivel adânc de comunicare să se petreacă – fără teama

de a fi condamnat, fără sfaturi nesolicitate, fără să fii întrerupt sau repezit. Este de asemenea o unealtă puternică pentru a scoate la suprafață și a elibera orice emoții neașteptate care altfel ar putea împiedica oamenii să fie prezenți ca să gestioneze afacerea la îndemână. Poate fi utilizată acasă, în afaceri, în clasă, cu echipele de sport și în medii religioase pentru a dezvolta raportul, înțelegerea și intimitatea.

CÂND SĂ UTILIZEZI DIALOGUL DIN INIMĂ

Vorbitul din Inimă este util:

- înaintea sau în timpul unei întâlniri cu personalul
- la începutul unei întâlniri de afaceri în care două noi grupuri de oameni se adună pentru prima dată
- după un eveniment care a stimulat emoția, cum ar fi o fuziune, o concediere masivă, moartea, un eșec al unui atlet, o lovitură financiară neașteptată sau chiar o tragedie cum a fost atacul terorist de pe 11 septembrie 2001
- când există un conflict între doi indivizi, grupuri sau departamente
- acasă în mod regulat, la birou sau în clasă, pentru a crea un nivel mai profund de comunicare și intimitate

CUM SĂ CONDUCI DIALOGUL DIN INIMĂ

Dialogul din Inimă poate fi condus de un grup între 2 și 10 oameni. Vei dori să împarți un grup mai mare de 10 persoane în câteva grupuri mai mici pentru că dacă grupul este mai mare de atât, factorii încrederii și siguranței tind să se diminueze și va dura și mai mult.

Prima dată când conduci un Dialog din Inimă, începe prin a explica faptul că e foarte valoros să utilizezi ocazional o structură de comunicare ce garantează un nivel mai profund de ascultare. Structura Dialogului din Inimă creează un spațiu sigur, fără judecăți, care sprijină expresia constructivă – mai degrabă decât distructivă – a sentimentelor care, neexprimate, pot să blocheze munca în echipă, sinergia, creativitatea, inovația și intuiția, care sunt vitale pentru productivitatea și succesul oricărei afaceri.

INSTRUCȚIUNI PENTRU DIALOGUL DIN INIMĂ

Începe prin a cere oamenilor să se așeze în cerc în jurul mesei. Introdu înțelegerile de bază, ce includ următoarele:

- doar persoana ce ține „inima” are permisiunea de a vorbi
- nu judeci și nu critici ceea ce spune altcineva
- pasezi inima / obiectul la stânga ta după ce-ți trece rândul, sau spui „pas” dacă nu ai nimic de spus
- vorbești doar despre ceea ce simți
- păstrezi confidențială informația împărtășită
- nu pleci de la Dialogul din Inimă până nu este declarat încheiat.

Pasează în continuare inima / obiectul în cerc – de mai multe ori dacă e necesar – pentru a te asigura că participanții au mai mult de o oportunitate de a se împărtăși. Dacă ai suficient timp, *Dialogul din inimă* se încheie în mod natural dacă inima face un cerc complet fără ca cineva să mai aibă ceva de spus.

Cere grupului să fie de acord cu instrucțiunile, care sunt foarte importante, pentru a te asigura că dialogul nu se deteriorează și nu își pierde din valoare. Pentru că nimeni nu ar trebui să vorbească cu excepția persoanei care ține obiectul, este deseori mai bine să aștepți până când se încheie dialogul, pentru a le reaminti oamenilor despre anumite înțelegeri care au nevoie de mai multă atenție. O altă opțiune este să ai în scris înțelegerile, pe o foaie de hârtie sau pe o tablă și doar să arăți cu degetul spre ele dacă cineva calcă strâmb. Fă înconjurul grupului cel puțin o dată – toată lumea trebuie să aibă rândul său – sau stabilește o perioadă de timp (să zicem de la 15 minute până la 30 de minute și mai mult pentru problemele cu intensitate emoțională) și fă cercul complet al grupului până când timpul se scurge sau nimeni nu mai are nimic de spus.

Poți utiliza orice obiect pe care să-l pasezi – o minge, un prespapier, o carte, orice poate fi văzut bine de ceilalți participanți. Am văzut de toate, de la un animal de pluș (la un personal de spital), la o minge de baseball (o echipă de baseball de la un colegiu), sau o cască de fotbal (o echipă de fotbal din campionatul statal) la un băț orator amerindian (în timpului unei excursii de rafting cu o corporație). Eu de fapt prefer să utilizez inimile de pluș pe care Cliff Durfee, inițiatorul aces-

tei metode a Dialogului din Inimă, le vinde pe website-ul său[1] pentru că ele amintesc tuturor că ceea ce auzim vine din inima celeilalte persoane – și că încercăm să ajungem în inima problemei discutate.

REZULTATELE PE CARE SĂ LE AȘTEPȚI DE LA DIALOGUL DIN INIMĂ

Poți să te aștepți la următoarele rezultate din Vorbitul din Inimă:

- dezvoltarea aptitudinii ascultării
- exprimarea constructivă a sentimentelor
- îmbunătățirea aptitudinilor de rezolvare a conflictelor
- îmbunătățirea abilităților de renunțare la resentimente și probleme vechi
- dezvoltarea unui respect și a unei înțelegeri mutuale
- un simț mai dezvoltat al conexiunii, al unității și legăturii

Una dintre cele mai valoroase utilizări ale Dialogului din Inimă pentru mine a fost într-un training de o săptămână pe care-l conduceam pentru 120 de administratori de școli în Bergen, Norvegia. Eram pe punctul de a începe sesiunea de după-amiază când cineva a anunțat că unul dintre participanții la atelierul de lucru a fost ucis într-un accident de mașină în timpul pauzei de masă. În încăpere a fost un șoc și o durere masivă. Era imposibil să continui cu programul, așa că am împărțit participanții în grupuri de câte șase și le-am spus despre instrucțiunile Dialogului din Inimă. Le-am spus să paseze inima până când toată lumea din grup spune „pas" de două ori la rând, însemnând că nimic altceva nu mai era de spus.

Grupurile au vorbit și au plâns mai bine de o oră. Oamenii vorbeau despre durerea lor, simțul propriei mortalități, cât de prețioasă și efemeră este viața de fapt, cât de înfricoșătoare poate fi viața une-

---

[1] Pentru informații complete, vizitează www.TheSuccessPrinciples/resources. Poți să obții un exemplar din *Heart Talk Book* (*Cartea Dialogului din inimă*). Un card cu o inimă de un roșu aprins este inserat în fiecare carte, cu cele opt înțelegeri cheie printate pe verso pentru a-ți aminti cu ușurință înainte de fiecare Dialog din Inimă. Dacă ești educator, există un ghid complet de curriculum pe acest subiect intitulat *More Teachable Moments* (*Mai multe momente de învățătură*) - nota autorului.

ori și cum trebuie să trăiești momentul pentru că viitorul nu este niciodată garantat. Atunci am luat o scurtă pauză și am putut să continuăm cu activitățile programate. Toate emoțiile au fost exprimare și auzite. Grupul era din nou pregătit să se concentreze asupra subiectului pe care trebuia să-l predau.

DIALOGUL DIN INIMĂ SALVEAZĂ AFACEREA FAMILIEI

James deținea o mică afacere de familie care l-a sprijinit pe el și pe familia sa ani de zile. Atât soția și cât și cei doi fii, amândoi căsătoriți cu copii, lucrau ca angajați în acea companie. Cel puțin o dată pe săptămână, se adunau pentru o masă mare și James făcea tot ce putea mai bine pentru a strânge laolaltă această familie care tot creștea. James spera ca atunci când se va pensiona, afacerea de familie să supraviețuiască și să continue să ofere un trai pentru toată familia extinsă.

Deși părea un plan excelent la suprafață, a existat întotdeauna o competiție și o rivalitate între cei doi fii, și când amândouă soțiile au început și ele să lucreze în afacere, lucrurile păreau să se destrame. Resentimentele legate de lucrurile mărunte erau înăbușite pentru a menține aparența liniștii, dar aveau să revină la suprafață mai târziu prin comentarii sarcastice și răbufniri de furie neașteptată. După ce fiii lui și-au cărat și câțiva pumni, James a realizat că trebuie să vorbească cu toții și să clarifice problema. Dar se temea că situația va deveni și mai explozivă dacă nu existau niște reguli de bază puternice – așa că a decis să utilizeze structura Dialogului din Inimă.

Stând într-un cerc mare după fiecare masă săptămânală în familie, grupul era neobișnuit de tăcut, neștiind la ce să se aștepte. James a început prin a-i face pe toți să cadă de acord asupra celor opt reguli și structura Dialogului. La început, inima era transmisă fără să se spună prea multe. Când i-a venit rândul a doua oară, unul dintre fii și-a exprimat furia, iar când inima a ajuns la cel de-al doilea, o ostilitate și mai mare a ieșit la suprafață – totuși, era clar că nimeni nu avea să violeze instrucțiunile, să iasă cu pași mari din cameră sau să arunce ceva.

Nu a fost o discuție ușoară și au fost momente în care puteai să-ți dai seama că toată lumea ar fi preferat să facă orice altă activitate – chiar să spele vasele. Dar pe măsură ce inima era transmisă în cerc, toată lumea a început să trăiască experiența că el sau ea a fost auzit/ă și ostilitatea a început să se disipeze. Apoi una dintre soțiile fiilor a început să plângă și să împărtășească faptul că ea se afla la capătul

puterilor. Cu toată fricțiunea din familie și afacere, ea nu mai putea suporta. A spus că ceva trebuie să se schimbe. În acel moment, s-a petrecut o eliberare și toți din grup aveau ochii înlăcrimați. Pe măsură ce inima era transmisă în cerc, tristețea a fost curând înlocuită cu recunoașterea iubirii unuia față de celălalt și lucrurile pentru care fiecare era recunoscător.

Deși nu va ști sigur niciodată, James crede că Dialogul din Inimă a fost cheia care cel mai probabil i-a salvat afacerea, familia și sănătatea.

PRINCIPIUL 50

SPUNE ADEVĂRUL MAI REPEDE

Când ai îndoieli, spune adevărul.

MARK TWAIN

Autor al unor cărți de ficțiune clasice, inclusiv *Tom Sawyer* și *Aventurile lui Huckleberry Finn*

Majoritatea dintre noi evităm să spunem adevărul pentru că este inconfortabil. Ne temem de consecințe – să-i facem pe ceilalți să se simtă inconfortabil, să le rănim sentimentele, să riscăm să-i înfuriem. Și totuși, dacă nu spunem adevărul și nici ceilalți nu ne spun adevărul, în realitate, nu putem să facem față problemelor la baza lor.

Am tot auzit sintagme ca „adevărul te va elibera". Și așa face. Adevărul ne permite să ne eliberăm pentru a putea gestiona lucrurile așa cum sunt ele, nu cum ne imaginăm sau sperăm că sunt sau că am putea să le manipulăm cu minciunile noastre.

A spune adevărul ne și eliberează energia. E nevoie de energie pentru a ține ascuns adevărul, a păstra un secret sau a juca un rol.

CE SE ÎNTÂMPLĂ CÂND SPUI ADEVĂRUL?

În seminarul meu de 4 zile pentru avansați, deseori fac un proces numit Secrete. Este un exercițiu simplu unde petrecem o oră sau două spunând grupului secretele noastre – acele lucruri pe care ni le imaginăm că dacă alții le-ar ști, cu siguranță nu ne-ar plăcea sau nu ar aproba. Invit participanții să se ridice pur și simplu și să spună grupului orice consideră ei că au de ascuns și apoi să se așeze.

Nu există nicio discuție sau feedback, doar împărtășire și ascultare. Începe încet pentru că oameni testează apa cu „am trișat la examenul de clasa a opta la matematică" și „am furat un briceag din magazinul de articole metalice când aveam 14 ani." Dar, pe măsură ce oamenii încep să realizeze că nimic rău nu i se întâmplă nimănui, în

cele din urmă se deschid și vorbesc despre probleme mai profunde și mai dureroase.

După ce nu mai există secrete care să iasă la iveală, întreb grupul dacă se simte mai puțin afectuos față de ceilalți sau dacă acceptă mai puțin pe cineva anume din grup. În toți acești ani, nu am auzit pe nimeni niciodată să spună „da".

Apoi întreb „Câți oameni se simt despovărați că și-au luat asta de pe inimă?"

Toată lumea spune că „da".

Apoi întreb „Câți dintre voi se simt mai apropiați față de ceilalți oameni din grup?" și din nou toate mâinile se ridică. Oamenii realizează că lucrurile pe care le țineau ascunse nu sunt atât de oribile, ci că sunt chiar împărtășite de alți câțiva din grup. Nu sunt singuri, ci mai degrabă parte din comunitatea umană.

Dar cel mai șocant este ce îmi raportează oamenii peste câteva zile.

Migrene de o viață întreagă dispar. Colonul spastic se relaxează și nu mai e nevoie de medicație. Depresia e înlăturată și se simt din nou vii. Oamenii încep chiar să arate mai tineri și mai vitali. Este chiar uimitor. Unul dintre participanți a raportat chiar că a pierdut 5 kilograme de greutate în exces în timpul următoarelor 2 zile. El cu adevărat s-a eliberat de mai mult decât de o simplă informație ascunsă.

Acest exemplu ne spune că este nevoie de multă energie pentru a ascunde adevărul, și acea energie, atunci când este eliberată, poate fi utilizată pentru a crea un mai mare succes în toate domeniile vieții tale. Putem deveni mai puțin precauți și mult mai spontani, mai dispuși să devenim sinele nostru natural. Iar când asta se întâmplă, informația vitală pentru ca lucrurile să funcționează și să fie puse la punct poate fi împărtășită și se poate acționa în consecință.

CE AI NEVOIE SĂ ÎMPĂRTĂȘEȘTI?

În fiecare domeniu din viețile noastre, există trei lucruri care au cea mai mare nevoie să fie împărtășite: resentimentele care s-au adunat, nevoile nesatisfăcute și cerințele care se află în dedesubtul acelor resentimente, și aprecierile neexprimate.

Dedesubtul resentimentelor există nevoi și dorințe neîmplinite. De fiecare dată când găsești că ai resentimente față de cineva, întreabă-te *Ce anume doresc de la el/ea și nu primesc?* Și apoi ia-ți angajamentul de a cere cel puțin asta. Așa cum am vorbit mai devreme, cel mai rău

lucru este să primești un „nu”. Ai putea să primești un „da”. Dar cel puțin vei fi făcut cererea care rămâne deschisă.

Una dintre cele mai valoroase și totuși greu de făcut practici pentru majoritatea oamenilor este să spună adevărul atunci când este inconfortabil. Majoritatea dintre noi suntem atât de îngrijorați să nu rănim sentimentele altor oameni că nu ne împărtășim adevăratele *noastre* sentimente. Sfârșim prin a ne răni pe noi înșine în schimb.

SĂ SPUI ADEVĂRUL ESTE BENEFIC PENTRU VIITOR

La scurt timp după ce am creat Fundația Stimei de Sine pentru a-mi aduce munca în lumea nonprofit a educației, închisorilor, serviciilor sociale și alte populații vulnerabile, directorul meu, Larry Price, a descoperit o cerere din partea Biroului de Educație al Districtului Los Angeles. Se pare că mai bine de 84% dintre oamenii care mergeau la programul de ajutor social niciodată nu se mai întorceau după prima parte din trainingul pentru slujbă. Cei de la biroul districtului știau că aveau nevoie de un program de orientare care să le dea oamenilor speranță și să-i motiveze să încheie trainingul pentru slujbă și să-și creeze o viață mai bună pentru ei înșiși și familiile lor.

Știam că putem crea un program care să întrunească specificațiile biroului din cererea lor de propuneri, dar știam și că nu va include suficiente ore de contact și consolidare pentru a produce rezultatele la care spera biroul. Era clar că programul pe care și l-a închipuit biroul pur și simplu nu ar funcționa.

Nerăbdători să punem mâna pe contractul de 730 000 de dolari și să furnizăm fundației fondurile de care avea atâta nevoie pentru a opera, am decis totuși să creăm o propunere extensivă și să lucrăm câteva luni de zile pentru a pune la punct o prezentare frumoasă. Cu o noapte înainte de termenul limită, am stat treji, finalizând, printând și colaționând numeroasele copii pe care trebuia să le trimitem.

Probabil că a fost o propunere bună pentru că am fost selectați între cei trei finaliști și am fost sunați de la biroul districtului pentru un interviu și o prezentare finală.

Îmi amintesc și acum că stăteam în picioare în fața birourilor districtului spunându-i lui Larry „Știi, nu sunt sigur că vreau să câștig competiția asta. Oricât de bun ar fi programul pe care l-am pus cap la cap împreună, în felul în care ei doresc să-l vadă structurat e imposibil să aibă rezultatele pe care le doresc. Cred că ar trebui să le spunem

adevărul. Cum ar putea ei să știe cum ar trebui să fie structurat? Nu sunt experți motivaționali. Cum ar putea să ceară ceva ce nu au înțeles pe deplin?"

Teama noastră era ca nu cumva funcționarii disctrictuali să se simtă judecați sau criticați și să ofere contractul altcuiva. Era un risc enorm, în special pentru că era implicată suma respectivă. Dar am decis să spunem adevărul.

Reacția funcționarilor disctrictuali ne-a surprins. După ce ne-au ascultat punctul de vedere, au decis să ne angajeze oricum, *pentru că am fost dispuși să le spunem adevărul*. După ce au analizat ce am spus, au fost de acord și au simțit că eram singurii care au înțeles în mod corect situația cu care ei se confruntau.

Rezultatele au fost atât de bune, că în cele din urmă programul pe care l-am dezvoltat – programul GOALS – a fost adoptat de alte 19 districe în programele lor de ajutor social – plus organizații din 22 de state, ca Autoritatea de Dezvoltare Urbană și a Locuințelor, Head Start și ca program de pre-eliberare pentru San Quentin și alte câteva închisori.[1] Până acum, 810 000 de oameni au absolvit acest program.

NU EXISTĂ „MOMENTUL PERFECT" PENTRU A SPUNE CRUDUL ADEVĂR

Așa cum am descoperit în experiența cu Biroul de Educație al Districtului Los Angeles, a spune adevărul a făcut diferența dintre a câștiga acel contract și a-l pierde. Ne-am fi compromis integritatea, și am decis să spunem adevărul mai devreme sau mai târziu.

A învăța să spui mai devreme adevărul este unul dintre obiceiurile cele mai importante ale succesului pe care va trebui să îl dezvolți. De fapt, momentul în care începi să te întrebi *când este cel mai bine să spun adevărul*, este cel mai bun moment să o faci.

Va fi inconfortabil? Probabil. Va crea mult feedback? Da. Dar este lucrul corect. Fă-ți un obicei din a spune adevărul mai repede. În cele din urmă, vrei să ajungi în punctul în care îl spui de îndată ce-l gândești. Atunci vei deveni cu adevărat autentic. Ce vezi e ceea ce primești. Oamenii vor ști punctul tău de vedere. Oamenii se pot baza că vei spune ce gândești.

---

[1] Pentru mai multe informații legate de Programul GOALS, vizitează www.TheSuccessPrinciples/resources - nota autorului.

„NU VREAU SĂ LE RĂNESC SENTIMENTELE”

De multe ori oamenii se folosesc de scuza că nu doresc să rănească sentimentele altor oameni. Asta este întotdeauna o minciună. Dacă te surprinzi vreodată gândind așa ceva, de fapt te protejezi pe tine însuți de propriile sentimente. Eviți sentimentele pe care le vei avea când ei se vor supăra. Este felul lașului de a fi care, pur și simplu, amână să dea cărțile pe față.

Asta include și faptul că trebuie să le spui copiilor că divorțați, că familia se mută în Texas pentru că tati a primit o nouă slujbă, că va trebui să concediezi unii membri ai personalul, că nu vei duce familia în vacanță anul acesta, că va trebui să eutanasiezi animalul de companie al familiei, că nu vei putea să livrezi comanda la data promisă, sau că ai pierdut casa familiei într-o afacere proastă de la bursă.

Ascunderea adevărului întotdeauna se întoarce împotriva ta. Cu cât te abții să îl spui mai devreme, cu atât îți faci ție însuți un deserviciu mai mare, cât și celor implicați.

NU VEI DORI SĂ AUZI ASTA, DAR...

Nu îmi doresc niciun lingău prin preajmă. Doresc ca toată lumea să-mi spună adevărul chiar dacă asta îi va costa slujba.

SAMUEL GOLDWYN

Co-fondator al Metro Goldwyn Mayer (MGM) Studios

Marilyn Tam lucra ca manager de divizie și supraveghea 320 de magazine pentru Miller’s Outpost ,când un prieten i-a spus că Nike plănuia să deschidă una dintre reprezentanțele unde directorul Phil Knight ar fi interesat să o angajeze pentru supravegherea proiectului. În cadrul Nike era o frustrare legată de faptul că magazinele de încălțăminte de sport ca Foot Locker nu etalau îmbrăcămintea potrivită cu imaginea stilului de viață Nike. Pentru că Marilyn s-a gândit că a lucra pentru Nike ar fi o oportunitate mare, a făcut cercetări înainte de întâlnirea ei, vizitând câteva magazine cu îmbrăcăminte Nike pentru a putea fi pregătită să-i facă o propunere lui Phil legată de cum să creeze un magazin pe care Nike ar fi mândri să-l prezinte lumii.

Când și-a făcut cercetările, a descoperit două lucruri: încălțămintea era bună. Era funcțională, durabilă și la un preț bun. Dar îmbrăcămintea era un dezastru. Nu avea calitate, mărimile necesare, durabilitate, nu era integrată și nu exista o potrivire cromatică. A descoperit mai

târziu că linia vestimentară Nike a fost un răspuns întârziat la cererea consumatorului pentru mai multe îmbrăcăminte cu logo-ul Nike. Nu a fost ceva gândit și coordonat. Nike pur și simplu a ieșit și a cumpărat niște materiale și și-au pus propriul logo pe ele. Compania a cumpărat îmbrăcăminte de la diferiți manufacturieri fără niciun standard al mărimii, calității sau culorilor. Nu era o imagine care să reflecte brandul.

Dilema lui Marilyn era că dorința ei de a lucra pentru Nike era în conflict cu judecata ei profesională legată de produse. Se temea că dacă îi spunea lui Phil că produsul lor nu era potrivit cu imaginea brandului și că nu ar trebui să fie în magazine, nu ar mai primi slujba.

Când în cele din urmă s-a întâlnit cu Phil Knight în Oregon, conversația inițială a noului magazin-concept a fost entuziasmantă. Dar pe măsură ce conversația se desfășura, Marilyn se simțea din ce în ce mai inconfortabil pentru că știa că avea nevoie să-i spună adevărul despre calitatea produselor și credința ei că magazinele aveau să fie un eșec dacă vor continua fără să creeze întâi o linie de produse standardizate și integrate. Dar a ezitat temându-se că, în graba lui de a deschide magazinele și de a le pune pe roate, el va găsi pur și simplu pe altcineva să o facă. După două ore, s-a destăinuit în cele din urmă și i-a spus lui Phil că pantofii Nike erau minunați, dar dacă aveau să deschidă un magazin concept bazat pe haine, ea credea că aveau să fie un eșec pentru că produsele nu reflectau ceea ce Nike reprezenta.

Așa cum se temea, acest lucru a încheiat conversația destul de repede. Ea a luat avionul înapoi spre California întrebându-se dacă a făcut lucrul corect. Simțea că probabil a pierdut orice șansă de a obține vreo slujbă acolo, dar se simțea bine pentru faptul că a spus adevărul.

Două săptămâni mai târziu, Phil Knight a sunat-o și i-a spus că a reconsiderat ce i-a spus, a făcut și el cercetări asupra calității produselor și era de acord cu verdictul ei. I-a oferit postul de vice-președinte pentru departamentul de obiecte și accesorii. I-a spus: „Vino, repară bunurile și apoi deschidem magazinele."

Așa cum probabil știi, restul e istorie. Deși decizia de a aștepta a amânat deschiderea magazinelor Nike cu aproape 2 ani, divizia de îmbrăcăminte a avut parte de o creștere enormă, și magazinele-concept au ajutat Nike să se dezvolte și să acapareze și mai mult imaginația americană.[2]

---

[2] Recomand cu multă căldură cartea inspirațională a lui Marilyn *How to use what you've got to get what you want* (*Cum să te folosești de ce ai pentru a obține ce-ți dorești*) (New York: Selectbooks, 2004). În cartea, ea ne împărtășește viața sa extraordinară și principiile succesului pe care le-a învățat într-o familie tradiți-

FORMULA DE A AVEA CONVERSAȚII CRUCIALE

Conversații precum cea pe care a avut-o Marilyn Tam cu Phil Knight sunt în mod categoric inconfortabile și dificile, dar oamenii care stăpânesc arta acestor conversații dificile, dar cruciale, sunt cei care avansează cel mai mult în cariera lor. Dacă e nevoie să ai o conversație crucială, tipul de conversație în care emoțiile sunt puternice și opiniile variază mult, iată câteva instrucțiuni care să te ajute.

Prima este să nu te mai sperii de conversație în avans, intensificând faptele până devin ceva cu adevărat înspăimântător. Majoritatea oamenilor presupun ce va face cealaltă persoană când va auzi problema. Acest proces prin care ne spunem nouă înșine o poveste și atașăm emoții celor întâmplate ia câteva nanosecunde.

Dacă e nevoie să ai o conversație crucială, dar te oprește faptul că-ți spui *Mă tem de cum va reacționa el/ea* sau *Nu știu cum să încep*, realizează că problema pe care eșuezi s-o abordezi nu va dispărea de la sine – oricât de mult ai ignora-o. În aceste situații, e util ai o formulă care nu doar să te ajute să faci primul pas în conversație, dar care să vă ajute pe amândoi să hotărâți o soluție.

1. Pentru a începe, hotărăște-ți motivația pentru această conversație, fie că este doar pentru a te exprima și a-ți lua o piatră de pe inimă – sau pentru a rezolva, în cele din urmă, o problemă.
2. Asigură-te să-ți programezi suficient timp pentru a avea conversația.
3. Plănuiește-ți conversația în avans, meșteșugindu-ți un mesaj clar care să te mențină pe drumul ales. Începe cu ceea ce s-a întâmplat sau se întâmplă *cu adevărat* versus povestea pe care ți-ai închipuit-o în mintea ta. Cum vei raporta faptele situației? Asigură-te că separi faptele efective de sentimentele pe care le-ai atașat situației sau evenimentului.
4. După ce ai raportat evenimentul, întreab-o pe cealaltă persoană „Cum vezi tu asta?” Care crede *ea/el* că este impactul? De multe ori presupunem sau ne imaginăm feedback sau consecințe oribile fără a ști care este efectiv experiența celeilalte persoane despre acea situație.

---

onală din Hong Kong, până la înălțarea ei meteorică prin ierarhia executivă a lumii internaționale a afacerilor în companii de talie mondială ca Aveda, Reebook, Nike - nota autorului.

5. Întreab-o pe cealaltă persoană ce ar vrea să facă pentru a rezolva problema – dacă de fapt cauți soluția. Uneori obiectivul tău poate fi doar acela de a te exprima.
6. Dacă decizi să rezolvi problema, trebuie să te hotărăști și să te documentezi asupra acțiunilor pe care amândoi le veți întreprinde și le veți continua[3].

DEPĂȘEȘTE TEAMA DE A FI JUDECAT

Uneori nu spunem adevărul mai repede de teama că vom fi judecați. Credem că nu suntem suficient de buni, că opiniile noastre sunt ciudate, sau uneori că „ceva nu este în regulă cu noi" – așa că nu divulgăm ce se întâmplă, nu explicăm de ce nu participăm, nu recunoaștem că am greșit, nu dezvăluim de ce nu putem dona sau nu ne exprimăm punctul de vedere care este pur și simplu diferit.

Poate că am fost judecați anterior, după ce am oferit o explicație de probă, așa că ezităm să ne deschidem din nou judecății. Din păcate, acest tip de reținere ne consumă foarte multă energie. Necesită ca noi să ne monitorizăm conversațiile, să ne plănuim acțiunile, să ne amintim cine a spus asta și în mod constant să formulăm explicații politicoase pentru „situația" noastră.

Imaginează-ți în schimb libertatea de a declara pur și simplu motivele și de a merge mai departe. Acel tip de încredere în sine este puternică și impresionantă – și puțini oameni te vor judeca pentru acest tip de directețe.

Când Charlie Collins avea 9 ani, a fost diagnosticat cu degenerescență maculară. La vârsta de 13 ani era deja declarat oficial orb. Drept urmare a incapacității lui de a vedea mai nimic în afară de umbre, culori și porțiuni de lumină, Charlie s-a chinuit la școală, a încercat să dea la colegiu, dar a picat examenul de două ori și a început să bea și să ia droguri. După ce s-a mutat înapoi la părinții lui și a început să aibă diferite slujbe ciudate, în cele din urmă Charlie a pus bazele propriei companii – Vision Dynamics – care furniza produse și servicii pentru oamenii cu vedere slabă pentru ca aceștia să poată duce o via-

---

[3] Două resurse valoroase sunt *Difficult Conversations* (*Conversații dificile*), ediție revizuită de Douglas Stone, Bruce Patton, Sheila Heen și Roger Fisher (New York: Penguin, 2010), și *Crucial Conversations* (*Conversații Cruciale*), a doua ediție îmbunătățită de Kerry patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan și Al switzler (New York: McGraw – Hill, 2011) - nota autorului.

ță independentă și fericită. Dar chiar și cu succesul ce a urmat și mariajul lui fericit, Charlie avea încredere puțină în el însuși și continua să se considere „acel tip prost și orb".

Căutând să-și mărească încrederea în el însuși, Charlie a descoperit albumul meu audio *Maximum Confidence* (Încredere Maximă) pe internet. Mai târziu a descoperit două dintre aubiobook-urile mele *The Aladdin Factor* (*Factorul Aladdin*) și *The Power of Focus* (*Puterea concentrării*). Pe perioada următorilor doi ani, a tot ascultat audio casetele iar și iar. Atunci s-a decis să participe la un seminar de-al meu de 3 zile. Iată restul poveștii spuse în cuvintele lui:

> Am fost atât de impresionat de ceea ce am învățat de la Jack Canfield, încât la începutul lui 2008, m-am găsit stând în primul rând la seminarul de trei zile, ascultându-l pe om vorbind.
>
> Cu câteva săptămâni mai devreme, când m-am înscris la acest program, nu am spus nimănui despre deficiența mea de vedere. Acum, înconjurat de mai bine de 300 de oameni deștepți, frumoși, încerc să-mi ascund dizabilitatea. Credeam că acestor oameni le va părea rău de mine sau se vor uita de sus la mine.
>
> Nu a fost nicio problemă în prima zi. Mi-am luat notițe din plin, scriind cu un stilou mare și negru Sharpie – singura modalitate prin care puteam vedea ce scriu – până când doamna din dreapta mea m-a rugat să utilizez alt stilou pentru că mirosul Sharpie-ului meu o deranja. Nu doream să-i spun de ce aveam nevoie să utilizez exact acel tip de stilou, așa că am luat un pix normal și mă prefăceam că-l utilizez.
>
> În ziua următoare, treaba cu ascunsul s-a agravat. Am ajuns în dimineața întâlnirii și am văzut numele noastre pe niște insigne răsfirate pe o masă în fața ușii. Nu puteam vedea ce scrie pe fiecare. M-am uitat în jur să mă asigur că nimeni nu mă urmărea și m-am aplecat cu nasul la câțiva centimetri distanță de insigne, încercând să o găsesc pe a mea, îndreptându-mă de spate de fiecare dată când auzeam că se apropia cineva – adică tot la 30 de secunde.
>
> După câteva minute, mă panicasem, gata să fug înapoi în camera mea de hotel, să sar întâlnirea și să mă ascund până când trebuia să iau avionul înapoi în Connecticut.
>
> Ușile erau gata să se închidă când mi-a venit o idee. Următoarea persoană care s-a apropiat de masă era o femeie.

„Mă scuzați”, am spus. „Mi-am uitat ochelarii în cameră, numele meu e Charlie. Îmi puteți arăta insigna cu numele meu?” Ea mi-a zâmbit și mi-a înmânat-o. I-am mulțumit cu inima bubuind în piept, și am luat-o cu pași săltați spre camera de întâlnire.

În prima pauză, am urcat pe scenă și m-am prezentat lui Jack. Am început să vorbim și, dintr-un anumit motiv, i-am spus despre experiența mea cu insignele. După pauză, m-am așezat în scaun, pregătit de mai mult, când l-am auzit pe Jack spunând: „Cineva să-i dea, vă rog, microfonul lui Charlie.” Apoi m-a rugat să mă ridic.

„Bună, Charlie”, a spus Jack. „Vreau să arunci o privire spre oamenii din încăpere. Acum spune-le și lor ce mi-ai spus mie în pauză.”

Eram furios! Cum să mă expună în halul ăsta? Cum să mă pună să-mi spun secretul tuturor? Dar am făcut-o. Și, pe măsură ce vorbeam, simțeam cum puterea se revărsa tot mai mult în interiorul meu. La sfârșitul poveștii mele, oamenii m-au aplaudat!

Jack a spus: „Deci, Charlie, cred că înțelegi: Nu mai ai nevoie să-ți trăiești viața așa. Chiar din acest moment, nu mai ai dreptul să lași acea boală a orbirii să-ți conducă viața.” Apoi și-a rotit privirea prin încăpere și a întrebat: „Este cineva aici care i-ar spune „nu” lui Charlie dacă l-ar aborda și ar cere ajutor?”

Cei din încăpere au izbucnit. Toată lumea striga „L-aș ajuta!”, „Mi-ar plăcea să-l ajut!”, „Bineînțeles că l-aș ajuta!”

Jack a continuat: „Ființelor umane le place să se ajute una pe cealaltă. De asta suntem aici, să ne servim unul pe celălalt – și cu toții avem nevoie de ajutor în anumite momente. Tot ce trebuie să faci este să spui adevărul și să ceri. Acum crezi în asta, Charlie?”

Spre surpriza mea, credeam.

În continuarea seminarului, Charlie s-a simțit bine. Deși se simțea cumva vulnerabil, a devenit mai deschis, mai autentic și mai puternic decât a fost vreodată. Transformarea lui l-a condus în cele din urmă spre ceea ce credea că era adevărata sa chemare: să fie un orator motivațional care să-i inspire pe alții să *privească* dincolo de provocările vieții.

În același timp, compania lui vinde articole care ușurează viața oamenilor cu defecte de vedere, iar Charlie este capabil el însuși să-i inspire și să le dea putere prin workshop-urile și cursurile sale de dezvoltare personală – o abordare unică ce i-a ajutat afacerea să crească de la an la an. Charlie călătorește și prin țară, vorbind atât

grupurilor de oameni fără probleme de vedere, cât și celor orbi, despre cum cu toții putem să depășim „punctele noastre oarbe”. Mulțumită faptului că a spus adevărul mai repede, acum își trăiește scopul autentic al vieții – acela de a vorbi oamenilor despre ce înseamnă să „vezi” din nou cu adevărat.

PRINCIPIUL

51

VORBEȘTE IMPECABIL

Impecabilitatea cuvântului te poate duce spre libertatea personală, spre succes imens și abundență: îți poate lua teama și o poate transforma în bucurie și iubire.

DON MIGUEL RUIZ

Autor al *The Four Agreements*[1] (*Cele patru înțelegeri*)

Pentru majoritatea dintre noi, cuvintele sunt rostite fără conștientizare, rareori ne oprim să ne gândim la ceea ce spunem. Gândurile noastre, opiniile, judecățile și credințele se rostogolesc pe limbile noastre fără nicio grijă față de pagubele sau beneficiile pe care le pot produce.

Oamenii de succes, pe de altă parte, sunt maeștrii cuvintelor. Ei știu că dacă nu-și iau în stăpânire propriile cuvinte, cuvintele îi vor lua în stăpânire pe ei. Sunt conștienți de gândurile pe care le gândesc și de cuvintele pe care le rostesc – atât asupra celorlalți, cât și asupra lor. Ei știu că pentru a avea mai mult succes, au nevoie să rostească cuvinte care să construiască stimă și încredere în sine, să construiască relații și visuri – cuvinte de afirmație, încurajare, iubire, acceptare, posibilitate și viziune.

A vorbi cu impecabilitate înseamnă a vorbi din postura sinelui tău suprem. Înseamnă să vorbești cu intenție și cu integritate. Înseamnă că vorbele tale sunt în armonie cu ceea ce spui și ce vrei să produci – viziunea și visurile tale.

CUVÂNTUL TĂU ARE PUTERE

Când vorbești cu impecabilitate, cuvintele tale au putere nu doar asupra ta, dar și asupra altora. A vorbi cu impecabilitate înseamnă a vorbi doar cuvinte care sunt adevărate, înălțătoare și care afirmă valoarea altor oameni.

---

[1] Doresc să-mi exprim recunoștința față de Don Miguel Ruiz, autor al *The Four Agreements,* pentru informațiile asupra impecabilității din acest capitol. Pentru mai multe informații, te încurajez din suflet să citești *The Four Agreements* (San Rafael, CA: Amber-Allen Publishing, 1997) -nota autorului.

Pe măsură ce înveți cum să vorbești cu impecabilitate, vei descoperi că vorbele sunt și baza tuturor relațiilor. Cum vorbesc *cu tine* și *despre tine* determină calitatea relației noastre.

CE LE SPUI *ALTORA* CREEAZĂ UN EFECT DE REVERBERAȚIE ASUPRA LUMII

Niciun cuvânt stricat să nu vă iasă din gură; ci unul bun, pentru zidire, după cum e nevoie, ca să dea har celor ce-l aud.

EFESENI 4:29
(Biblia Regelui Iacob)

Oamenii de succes rostesc mai mult cuvinte de incluziune decât de separare, cuvinte de acceptare mai degrabă decât cuvinte de respingere, și cuvinte de toleranță mai degrabă decât cuvinte de prejudiciu.

Dacă exprim iubire și acceptare față de tine, tu vei trăi iubire pentru mine. Dacă exprim judecată și dispreț pentru tine, și tu mă vei judeca. Dacă exprim recunoștință și apreciere pentru tine, și tu vei exprima recunoștință și apreciere pentru mine. Dacă rostesc cuvinte de ură față de tine, și tu, cel mai probabil, o să mă urăști.

Adevărul este că vorbele emit o anumită energie sau un mesaj care creează o reacție la ceilalți – reacție care de obicei se întoarce înmulțită. Dacă ești nepoliticos, nerăbdător, arogant sau ostil, te poți aștepta la un comportament negativ care să ți se întoarcă.

Tot ce spui produce un efect în lume. Tot ce spui altcuiva produce un efect în acea persoană. Să știi că în mod constant creezi ceva – fie pozitiv, fie negativ – cu vorbele tale.

Întotdeauna să te întrebi *Ceea ce voi spune va avansa cauza viziunii, misiunii și obiectivelor mele? Va ridica moralul ascultătorului? Îl vor inspira, motiva și îi vor crea un avânt? Îi vor dizolva frica și îi vor crea siguranță și încredere? Vor construi stimă de sine, încredere în sine și bunăvoința de a risca și de a lua măsuri?* Dacă nu, găsește cuvintele care o vor face sau taci.

NU MAI MINȚI

Așa cum e și cu comportamentul negativ, când minți, nu doar că te separi pe tine însuți de sinele suprem, dar riști să fii descoperit și să erodezi încrederea celorlalți în tine.



Pentru seria *Chicken Soup for the Soul*, am avut o politică – în afară de poeme și povești ce erau în mod clar parabole sau fabule, toate poveștile tipărite în *Chicken Soup* erau adevărate. Era important, pentru că dacă povestea era inspirațională, doream ca cititorii să spună *Dacă ei pot s-o facă, și eu pot.*

Ocazional, aflam că un contribuitor fabricase povestea – pur și simplu o inventase. De fiecare dată când aflam asta, ajungeam să nu mai utilizăm niciuna dintre poveștile acelui scriitor. Nu mai aveam încredere în asemenea scriitori. Cuvântul lor nu mai era impecabil.

În realitate, a minți este produsul unei stime de sine scăzute – credință că abilitățile tale nu sunt îndeajuns pentru a primi ce vrei. Se bazează și pe credința falsă că nu poți să faci față consecințelor atunci când oamenii află adevărul despre tine – ceea ce este încă un mod de a spune *Eu nu sunt îndeajuns.*

CE SPUI *DESPRE* CEILALȚI CONTEAZĂ ȘI MAI MULT

Dacă privim în istorie, cele mai cunoscute și respectate ființe și învățători spirituali ne-au avertizat să nu bârfim sau să îi judecăm pe ceilalți. Pentru că știau cât de păgubos este neadevărul. Războaie au început din cauza cuvintelor. Oamenii au fost omorâți din cauza cuvintelor. Înțelegerile au căzut din cauza cuvintelor. Mariaje s-au destrămat din cauza cuvintelor.

Nu doar asta, dar bârfa și judecată te afectează și pe tine, pentru că ajungi să eliberezi otravă în fluxul energiei menite să-ți aducă ceea ce vrei cu adevărat.

Când vorbești de rău pe cineva cu altcineva, poate că asta temporar te leagă de persoana de lângă tine, dar îi creează impresia durabilă că ești genul de persoană care îi bârfește. Cealaltă persoană se va întreba mereu – chiar și inconștient – când vei întoarce și împotriva ei otrava ta verbală. Îi va eroda simțul unei încrederi mai profunde în tine.

Chiar și fără să rostești cuvinte, ceilalți pot să simtă energia negativă, care se îndreaptă spre ei cu judecată și critică. Atunci, ce spui despre alții găsește o modalitate de a se întoarce la persoanele despre care vorbești. De multe ori, oamenii care țin la mine mă vor suna să-mi spună că cineva pe care eu îl cunosc a spus ceva negativ despre mine. Ce face asta relației mele cu acea persoană? Creează o fisură subtilă.

În plus, am învățat din lecții dure că atunci când bârfesc pe cineva (1) mă deprimă pe moment, (2) îmi concentrez atenția asupra a ceea ce nu vreau în viață și (3) literalmente îmi răcesc gura de pomană. Am învățat că pot să utilizez puterea mentală și verbală pentru a crea mai mult din ceea ce doresc concentrându-mi în schimb puterea cuvintelor asupra abundenței.

Pentru a vorbi cu impecabilitate atunci când te adresezi altora:

- ia-ți angajamentul de a fi impecabil în discursul tău atunci când vorbești altora
- fă un efort de a aprecia ceva la fiecare persoană cu care interacționezi. Caută aspectele lor pozitive.
- Ia-ți angajamentul de a spune adevărul, cât de bine poți, în toate interacțiunile și înțelegerile tale cu ceilalți. Ia-ți angajamentul de a o face o zi, apoi 2 zile la rând, apoi o săptămână întreagă. Dacă eziți, ia-o de la început. Continuă să-ți lucrezi mușchiul ăsta.
- ar trebui să faci din fiecare interacțiune o intenție de a ridica moralul cuiva pe o cale oarecare. Observă cum te simți după ce ai făcut asta.

Deseori, utilizăm cuvinte într-un fel păgubos nu pentru că suntem oameni răi, ci pentru că pur și simplu nu suntem atenți. Nimeni nu ne-a învățat vreodată cât de puternice sunt cuvintele.

BÂRFA FĂRĂ TEMEI

Am învățat cât de puternică e bârfa fără temei în timpul primului meu an în care am predat la liceu. În prima zi de școală, am intrat la catedră înainte să înceapă orele. Unul dintre profesorii mai vechi m-a abordat și mi-a spus „Văd că-l ai pe Devon James la orele de istorie americană. Eu l-am avut anul trecut. E o adevărată teroare. Mult noroc!”

Îți poți imagina ce s-a întâmplat când am intrat la oră și l-am văzut pe Devon James. I-am examinat fiecare mișcare. Așteptam să-mi arate semne ale acelei terori promise. Devon n-a avut nicio șansă. Era deja etichetat. Aveam deja o imagine a lui înainte să deschidă gura. Fără îndoială că-i trimiteam inconștient semnalul: Știu că ești un scandalagiu. Aceasta este definiția *prejudecății* - să judeci pe cineva înainte să apuci șansa să îl/o cunoști.

Am învățat să nu las niciodată vreun profesor – sau pe oricine altcineva, de fapt – să îmi spună cum va fi cineva înainte să întâlnesc acea persoană. Am învățat să mă bazez pe propriile observații. Am învățat și faptul că dacă tratez pe toată lumea cu respect și le semnalez prin discursul meu și acțiunile mele că aveam așteptări mari de la ei, aproape că întotdeauna se ridicau la nivelul acelor așteptări pozitive.

Cel mai mare preț al bârfei, bineînțeles, e faptul că-ți fură claritatea minții. Oamenii care sunt impecabili văd lumea mult mai clar. Ei gândesc mult mai clar și astfel pot fi mult mai eficienți în deciziile și acțiunile lor. În *The Four Agreements*, Don Miguel Ruiz asemuiește procesul bârfei cu cel al declanșării unui virus de computer în mintea ta, făcând-o să gândească din ce în ce mai puțin clar, de fiecare dată.

Iată câteva modalități practice de a te opri și de a-i descuraja și pe alții să mai bârfească:

1. Schimbă subiectul.
2. Spune ceva pozitiv legat de persoana respectivă.
3. Ieși din discuție.
4. Taci.
5. Declară la modul foarte clar că nu mai vrei să iei parte la bârfa despre alții.

VERIFICĂ-ȚI GÂNDURILE ȘI SENTIMENTELE

Când știi că ai fost impecabil în cuvintele tale? Când te simți bine, fericit, vesel, calm și plin de pace. Dacă nu simți aceste lucruri, verifică-ți gândurile, dialogul intern și comunicarea verbală și scrisă cu ceilalți.

Când începi să fii tot mai impecabil legat de cuvintele tale, vei începe să vezi schimbări care se întâmplă în toate domeniile din viața ta.

PRINCIPIUL

52

CÂND AI ÎNDOIELI, VERIFICĂ

Poate că există un substitut pentru faptul concret, dar dacă există, eu n-am nicio idee ce-ar putea fi.

J. PAUL GETTY

Unul dintre cei mai bogați oameni din America și autorul *How to Be Rich* (*Cum să fii bogat*)

Prea mulți oameni irosesc timp valoros și resurse prețioase întrebându-se ce gândesc ceilalți oameni, ce intenționează sau ce fac. În loc să-i întrebe pentru a clarifica, ei fac presupuneri – de obicei presupun că e ceva împotriva lor – și apoi iau decizii bazate pe acele presupuneri.

Oamenii de succes, pe de altă parte, nu irosesc timpul presupunând sau întrebându-se. Ei pur și simplu verifică: „Mă întrebam dacă…" sau "Ar fi în regulă să…" sau „Simți că…?" Nu se tem de respingere, așa că întreabă.

OAMENII ÎNTOTDEAUNA ÎȘI IMAGINEAZĂ CE E MAI RĂU CÂND NU ȘTIU CE E ADEVĂRAT

Care este problema fundamentală atunci când presupui? Oamenii de obicei se tem cel mai tare de ceea ce nu știu. În loc să verifice lucrurile, ei presupun fapte care s-ar putea să nu existe, apoi construiesc prejudecăți în jurul acelor presupuneri. Iau decizii proaste bazate pe aceste presupuneri, pe zvonuri sau pe opiniile altor oameni.

Ia în considerare diferența atunci când știi toate faptele - faptele *efective* - legate de o situație, persoană, problemă sau oportunitate. Apoi poți lua decizii și măsuri în baza a ceea ce este real, nu a ceea ce inventezi tu.

Îmi amintesc un seminar pe care l-am condus odată, în care un participant – care stătea în spatele sălii – părea ca și cum nu dorea să

fie acolo. Părea ostil și retras. Avea brațele încrucișate la piept. Avea o încruntare pe față ce părea dintotdeauna acolo și părea că urăște tot ce aveam eu să spun. Știam că dacă nu aveam grijă, ajungeam să mă concentrez doar asupra lui și aparenta lui ostilitate, în detrimentul tuturor celorlalți din încăpere.

După cum îți poți imagina, niciun orator nu dorește să audă că un membru din public a fost forțat să vină la seminar de către șeful lui sau că era nemulțumit de material sau – și mai rău – că îl displăcea chiar pe orator. Având în vedere limbajul trupului acestui participant, ar fi fost ușor să presupun unul dintre lucrurile de mai sus.

În schimb, am verificat.

L-am abordat în timpul primei pauze și i-am spus: „Nu am putut să nu observ că nu pari să te simți în locul potrivit. Mă întrebam dacă atelierul de lucru te ajută. Sau poate ai fost trimis aici de șeful tău împotriva voinței tale și chiar nu vrei să te afli aici. Sunt cu adevărat îngrijorat."

În acel moment, întreaga lui postură s-a schimbat. A spus: „Oh, nu. Iubesc tot ce spui. Dar simt că mă ia gripa. Nu doream să stau acasă și să pierd asta, pentru că știam cât de bun avea să fie seminarul. Trebuie să mă concentrez din răsputeri doar ca să fiu aici, dar merită pentru că aflu atât de multe."

Uau. Dacă n-aș fi întrebat, aș fi putut să-mi distrug toată ziua presupunând ce e mai rău. De câte ori nu faci și *tu* presupuneri – bune sau rele – fără să le verifici?

Presupui fără să verifici că atunci când un proiect special are termen de predare, toți cei implicați îl vor livra la timp? Presupui fără să verifici că ceea ce oferi este ceea ce toată lumea are nevoie? Presupui fără să verifici la sfârșitul fiecărei întâlniri că toată lumea a înțeles clar cine e responsabil pentru cutare acțiune până la cutare dată?

Imaginează-ți cât de ușor ți-ar fi să *nu* mai presupui – și, în loc, să spui „John, vei completa raportul până vinerea viitoare? Așa e? Și Mary, vei lua devizul de la tipograf până marți la cinci. Așa-i?"

DE OBICEI EZITĂM CEL MAI MULT CÂND S-AR PUTEA SĂ FIE VEȘTI PROASTE

De obicei, atunci când presupunem ce e mai rău nu vrem să verificăm. Ne temem pur și simplu de răspuns. Dacă eu ajung acasă de la slujbă și soția mea e încruntată, este ușor să presupun că este furioasă pe mine. Și deși aș putea să încep să merg pe vârfuri, gândindu-mă

că am făcut ceva greșit și să anticipez o izbucnire, imaginează-ți cât de bine ar fi pentru relația noastră dacă aș spune foarte simplu: „Nu pari fericită. Ce s-a întâmplat?”

În momentul în care începi să verifici, două lucruri se întâmplă.

Primul, afli faptele reale. Chiar ai făcut ceva greșit – sau ea a primit un telefon neplăcut de care tu nu știi de la sora ei? Al doilea lucru, ai opțiunea de a face ceva legat de asta – să o ajuți să-și schimbe starea de spirit – dacă știi cu adevărat ce se întâmplă.

Acest lucru este valabil și pentru lucrurile care s-ar putea să-ți îmbunătățească calitatea vieții. Presupui că nu se poate să obții atât de târziu un bilet la concertul de rock sau că niciodată nu vei fi acceptat la cursul de arte sau că nu-ți permiți acea servantă antică ce ar arăta minunat în sufragerie.

Este atât de simplu doar să întrebi. Verifică, utilizând sintagme ca *Mă întreb dacă…* și *Ar fi în regulă dacă…* și *Te simți cumva…* și *Există o posibilitate de a obține…* și… *Ce ar trebui să fac pentru a….* și *Ce ar trebui să se întâmple pentru ca tu să poți să….* Și tot așa.

VREI SĂ SPUI…?

O altă modalitate de a ne verifica presupunerile este de a utiliza o tehnică pe care o predau în sesiunile de training pentru cupluri care pot ajuta la îmbunătățirea comunicării în relațiile tale. E o numesc tehnica „Vrei să spui”.

Să spunem că soția mea mă roagă să o ajut sâmbătă la curățenie în garaj.

„Nu”, spun.

Acum, soția mea ar putea presupune instant *Jack e supărat pe mine. Nu îl interesează nevoile mele. Nu-i pasă că mașina mea nu mai intră în garaj,* și tot așa.

„Jack, vrei să spui că niciodată nu o să mă ajuți cu această sarcină, că vrei să fac totul de una singură?”

„Nu, nu vreau să spun asta.”

„Vrei să spui că ai prefera să faci altceva?”

„Nu, nici asta nu vreau să spun.”

„Vrei să spui că o să fii ocupat sâmbătă și că ai altceva plănuit despre care eu nu știu?”

„Da, exact asta vreau să spun. Îmi pare rău că nu ți-am spus încă. Pur și simplu mi-a scăpat."

Uneori, oamenii nu spun imediat motivele din spatele răspunsurilor lor. Spun doar „nu", fără explicații față de poziția lor. Bărbații, cel mai probabil, vor răspunde așa, în timp ce femeile îți vor da tot soiul de motive pentru care răspunsul lor e „nu"; bărbații deseori îți vor oferi concluzia, nu și detaliile. Întrebând: „Vrei să spui…?" îți va aduce mai multă claritate, așa ca să nu rămâi întrebându-te ce se întâmplă de fapt.

VERIFICAREA CONTRIBUIE LA SUCCESUL TĂU

A-ți verifica presupunerile îți îmbunătățește comunicarea, relațiile, calitatea vieții și în special succesul și productivitatea la locul de muncă. Începi să ai rezultate mai bune. Nu apari cu lipsuri. Nu faci presupuneri despre ce aveau oamenii de gând să facă și nu au mai făcut. De fiecare dată când ai vreo bănuială că Barbara nu va termina treaba la timp, sun-o pe Barbara. Verifică.

W. Edwards Demin, strălucitul expert în sistemele care au ajutat Japonia după Al Doilea Război Mondial să fabrice automobile, electronice și alte bunuri mai bine decât orice altă țară pe planetă, a spus odată că primele 15% dintr-un proiect este cel mai important. Aici ai nevoie de claritate, să aduni date, să verifici lucrurile.

De exemplu, când intrați într-o relație de afaceri, hotărâți de la început – primele 15% - cum veți munci împreună, cum veți rezolva conflictele, care este strategia de ieșire dacă cineva dorește să plece, care este criteriul de hotărâre dacă unul dintre oameni nu își respectă partea lui de înțelegere și tot așa. Majoritatea conflictelor care apar mai târziu în relații sunt cauzate de oamenii care fac presupuneri eronate fără să le verifice. Eșuează în a clarifica de la început înțelegerile lor.

SPAȚIUL DINTRE REGULI

Bineînțeles, regula celor 15% se aplică și oricărui obiectiv personal pe care ai putea să-l urmezi. Ți-l mai amintești pe autorul de best-seller Tim Ferriss, care a câștigat odată campionatul național de kickboxing cu doar 6 săptămâni de antrenament? Povestea din spatele poveștii este că nu a presupus *nimic* legat de regulile kickboxingului,

în schimb le-a verificat cu minuțiozitate. A învățat cercetând că dacă-ți arunci oponentul în afara ringului de două ori într-o rundă, câștigi meciul.

Astăzi, majoritatea oamenilor se gândesc că kickboxingul înseamnă să lovești cu picioarele și să dai cu pumnii. Ferriss, pe de altă parte, fusese dinainte un wrestler antrenat. Așa că i-a spus antrenorului „Nu mă învăța cum să dărâm pe cineva. Învață-mă cum să-mi arunc oponentul în afara ringului și cum să nu fiu aruncat eu însumi.” Așa a câștigat campionatul. A hotărât care e diferența dintre ce erau *de fapt* regulile și ce *presupuneau* oamenii că sunt.

În viață, sunt multe situațiile în care există spațiu de manevră printre reguli. Dacă nu întrebi și doar presupui, nu poți să realizezi ceva și poate că *ai fi putut* să reușești printr-o portiță de scăpare sau cu ajutorul unui secret care îți este dezvăluit numai când îl cercetezi – când *l-ai verificat*.

PRINCIPIUL

53

EXERSEAZĂ O APRECIERE IEȘITĂ DIN COMUN

Există o foame de iubire și apreciere în lumea asta mai mare decât foamea de pâine.

MAICA TEREZA

Câștigătoare a Premiului Nobel pentru Pace

Trebuie să găsesc un om care, oricât de exaltată ar fi atitudinea lui, nu face o treabă mai bună și nu depune mai mult efort dintr-un spirit de confirmare decât dacă o face dintr-un spirit de critică.

CHARES M. SCHWAB

Primul președinte al U.S. Steel Corporation

Un studiu recent de management a dezvăluit că 46% dintre angajații care pleacă de la o companie o fac din cauză că se simt subapreciați; 61% spun că șefilor nu le pasă foarte mult de partea lor umană și 88% spun că nu primesc recunoaștere pentru munca pe care o fac.

Nu am cunoscut niciodată pe nimeni care să se plângă de prea mult feedback pozitiv. Tu ai întâlnit? De fapt, adevărat este exact opusul.

Fie că ești antreprenor, manager, profesor, părinte, *coach* sau doar prieten, dacă vrei să ai succes cu alți oameni, trebuie să stăpânești arta aprecierii.

Ia asta în considerare: în fiecare an, o firmă de consultanță în management realizează un sondaj cu 200 de companii legat de ceea ce-i motivează pe angajați. Când li s-a dat să înșire 10 lucruri posibile care să-i motiveze, angajații întotdeauna au pus pe listă *aprecierea* ca fiind motivarea numărul unu. Când au fost rugați să facă același lucru, managerii și supervizorii au clasificat *aprecierea* pe locul opt. Este un dezacord major.

CELE CINCI LIMBAJE ALE IUBIRII ȘI APRECIERII

Am descoperit că fiecare persoană are un limbaj primar și secundar al aprecierii. Limbajul nostru primar ne comunică mai profund nouă înșine decât celorlalți. Deși vom accepta aprecierea în toate cele cinci limbaje, nu ne vom simți cu adevărat încurajați dacă mesajul nu este comunicat prin limbajul nostru primar.

GARY CHAPMAN ȘI PAUL WHITE
Co-autori ai *The 5 languages of appreciation in the workplace* (*Cele 5 Limbaje Ale Aprecierii La Locul De Muncă*)

Când am scris prima ediție a acestei cărți în 2005, am vorbit despre cât de valoroasă este distincția dintre cele trei tipuri de apreciere – auditivă, vizuală și kinestezică. Există trei modalități diferite prin care creierul preia informația și toată lumea are un tip predominant pe care-l preferă. Oamenii auditivi au nevoie să o audă, oamenii vizuali să o vadă, și oamenii kinestezici să o simtă. De exemplu, dacă oferi feedback vizual pentru o persoană auditivă, nu are același efect ca feedback-ul verbal. Persoana auditivă poate să spună „Îmi trimite scrisori, carduri, e-mailuri, dar niciodată nu-și ia timp să vorbească cu mine la telefon sau să vină până la mine să mi-o spună în față."

Oamenilor vizuali, pe de altă parte, le place să primească ceva ce pot vedea și poate chiar să afișeze la locul de muncă, să-l pună pe panoul cu noutăți sau să atârne pe frigider. Se simt apreciați când primesc scrisori, felicitări, certificate de apreciere, plăci, trofee, poze și cadouri – lucrurile pe care le pot vedea îi ajută să-și amintească de asta pentru totdeauna. Poți de obicei să-ți dai seama de acești oameni după pereții, panourile cu noutăți și frigiderele lor. Sunt pline cu memo-uri care le amintesc că sunt iubiți și apreciați.

Oamenii kinestezici au nevoie s-o simtă – o îmbrățișare, o strângere de mână, palme bătute, o bătaie ușoară pe umăr, un masaj pe spate, o plimbare împreună, ieșitul în oraș la dans sau jucatul unui sport împreună.

În timp ce distincția auditiv-vizual-kinestezic este una utilă, consilierul în relații Gary Chapman a creat un model util pentru cele Cinci Limbaje ale Iubirii, care rafinează felul în care oamenii au nevoie de diferite forme de comunicare pentru a se simți complet apreciați și iubiți. Chapman a observat prima oară importanța aceste distincții în

munca lui cu cuplurile, dar a evoluat incluzând comunicarea cu copiii, copiii adulți, adolescenți, militarii și oamenii de la locul de muncă.[1]

CARE SUNT CELE CINCI LIMBAJE ALE IUBIRII?

Cuvinte de afirmație. Dacă limbajul primar al iubirii cuiva este acesta, ei se simt iubiți cel mai mult când ești deschis și expresiv în a le spune cât de minunați crezi tu că sunt, cât de mult îi apreciezi atât pe ei, cât și ceea ce fac, și să le împărtășești cuvinte de încurajare ce exprimă credința ta în talentele și abilitățile lor.

Timp de calitate. Dacă limbajul iubirii cuiva este timpul de calitate, ei au nevoie ca tu să fii complet prezent și implicat atunci când le vorbești sau te implici într-o activitate la dispoziție, oricât de trivială ar fi. Deși soția mea Inga, care este o persoană foarte kinestezică – a terminat facultatea de fizică, a fost maseur terapeut și antrenor fizic, a predat schi și yoga și iubește să meargă pe munte, să înoate în ocean, să facă body surfing și să danseze – limbajul primar al iubirii pentru ea este timpul de calitate, nu atingere fizică așa cum credeam inițial.

Când sunt cu ea, îmi dorește atenția completă, fără televizor, fără să mă uit pe computer sau pe iPhone, oferindu-i contact vizual deplin, ascultând activ și răspunzând la ceea ce spune. Când se întoarce de la o sesiune cu învățătorul ei spiritual, întotdeauna comentează cât de prezent e el, cât de profund ascultă și cât de observată și auzită se simte. Iubește să stea pe marginea piscinei și să aibă conversații lungi. Iubește să meargă în plimbări lungi cu mine sau cu unele dintre prietenele apropiate și poate să petreacă cu ușurință o oră la telefon cu sora ei, vorbind despre membrii familiei.

Primirea de cadouri. Dacă limbajul primar al iubirii pentru cineva este să primească cadouri, trebuie să le oferi un cadou pentru a se simți iubiți și apreciați. „Tati, ce mi-ai adus?” A primi cadouri este lim-

---

[1] Pentru o explorare amănunțită a celor cinci limbaje ale iubirii, îți recomand să citești *The 5 love language: the secret to love that lasts* (*Cele 5 limbaje ale iubirii: secretul iubirii care durează*), de Gary Chapman (Chicago IL: Nothfield Publishing, 2009) și *The 5 languages of appreciation in the workplace: empowering organizations by encouraging people* (*Cele 5 limbaje ale aprecierii la locul de muncă – încurajând organizațiile prin încurajarea oamenilor*) de Gary Chapman și Paul White (Chicago, IL: Northfield Publishing, 2012) - nota autorului.

bajul primar al iubirii lui Patty Aubery, președinta Canfield Training Group. Dacă îi aduc un cadou din călătoriile mele, știe că m-am gândit la ea și mi-am luat timp să-i cumpăr ceva semnificativ. Poate fi ceva simplu ca o sticlă de melatonină când am aflat că are probleme să adoarmă seara sau o cutie de Kirin Free, berea ei nealcoolică preferată despre care am aflat când mâncam prânzul la Nobu, un restaurant japonez din Malibu. Sau poate fi ceva costisitor ca un ceas Rolex pe care i l-am cumpărat când am vândut una dintre companiile la construirea căreia ea a ajutat.

Acte de Serviciu. Dacă limbajul primar al iubirii pentru cineva sunt serviciile, a face ceva pentru ei îi face să se simtă apreciați. Asta ar însemna să supraveghezi copiii când ea se duce la sală, să speli vasele fără să te roage, să-i duci micul dejun în pat, să faci comisioane sau să te oferi voluntar să-i ajuți la un proiect.

Atingerea fizică. Acest limbaj al iubirii este exact cum sună. O îmbrățișare caldă, un sărut, cuibăritul în brațe, ținutul de mână, un masaj, o intimitate sexuală îi va face să se simtă cei mai iubiți. La locul de muncă, merge o îmbrățișare potrivită, o strângere de mână fermă, o bătaie pe umăr, să bateți palma, o lovire în pumni în joacă sau un masaj de un minut. Am dat și certificate pentru pedichiură și masaj la picioare pentru personal și prieteni al căror limbaj al iubirii este atingerea fizică.

Cu toate astea, unul dintre lucrurile cheie pe care trebuie să ți le amintești este că s-ar putea ca limbajul tău primar al iubirii să nu fie ca cel al persoanei pe care vrei să o apreciezi. Dacă apreciezi pe cineva în limbajul greșit, fie că este soția ta sau fiica sau un angajat sau coleg de muncă, este ca și cum ai vorbi în franceză unui om care vorbește doar chineză. Mesajul nu ajunge.

De asemenea, ține minte că fiecare are un limbaj secundar al iubirii. În timp ce limbajul primar al iubirii pentru mine este atingerea fizică, eu răspund și la cuvinte de afirmație și cadouri. Inga iubește și actele de serviciu, iar partenerul meu de afaceri Patty iubește și cuvintele de afirmație.

Așa că, dacă vrei să fii un real profesionist în a livra o apreciere ieșită din comun, vei dori să descoperi ce tip de limbaj are cel mai mare impact asupra persoanei căreia vrei să i-l livrezi. Iată trei modalități rapide de a te ajuta să hotărăști limbajul iubirii cuiva.

1. *Observă comportamentul persoanei în preajma celorlalți.* Una dintre cele mai ușoare modalități de a hotărî limbajul iubirii cuiva este să îi privești cum interacționează cu ceilalți. Majoritatea oamenilor vorbesc în propriul limbaj al iubirii așa că felul cum se poartă îți oferă indicii despre ce este cel mai important pentru ei. Cum răspund ei într-un mediu social? Se îmbrățișează? Dacă da, atunci atingerea fizică ar putea fi limbajul lor primar. Sunt primii care oferă un compliment? În acest caz, cuvintele de afirmație ar putea fi limbajul iubirii pentru ei. Caută tipare.
2. *Ascultă despre ce se plâng cel mai adesea*. Lucrurile care îi deranjează la alți oameni sunt indicii importante. Dacă spun „Soțul meu s-a dus în vacanță și nu mi-a adus nimic" sau dacă se luminează de fiecare dată când primesc un cadou, atunci primitul de cadouri ar putea fi limbajul primar al iubirii pentru ei.
3. *Fii atent la cererile lor*. Ascultă ce anume cer de la tine. Oamenii deseori își dezvăluie limbajul iubirii prin mici ponturi, cum ar fi când spun „Adu-mi o surpriză din călătoria ta de afaceri", „Îmbrățișează-mă" sau „Vreau să închizi TV-ul când vorbesc cu tine."

La un anumit nivel, cred că tuturor ne place să primim cadouri, acte de bunătate și afirmații, dar dacă afirmațiile nu sunt limbajul tău primar, nu vor pătrunde la fel de profund ca limbajul tău primar, astfel că, așa cum e cu toate celelalte lucruri, trebuie să le experimentezi întâi, să vezi ce funcționează.

REZISTĂ ACOLO PÂNĂ CÂND O NIMEREȘTI

Am participat odată la un atelier de lucru cu Dr. Harville Hendrix, coautorul cărții *Getting the Love you want: a guide for couples* (*Primește iubirea pe care o dorești: Ghid pentru cupluri*), în care el ne-a povestit cum a învățat că soția lui dorea să i se spună că este iubită și apreciată. Pentru că întotdeauna oferea flori în semn de apreciere, el și-a închipuit că asta și-ar dori și ea. Așa că într-o zi i-a trimis o duzină de trandafiri. Când s-a întors de la slujbă, se aștepta să primească ceea ce el numea răsplata – un mare, grațios „mulțumesc" din partea soției sale.

Când a intrat, ea nici măcar nu a menționat florile. Când el a întrebat-o dacă a primit trandafirii, ea a spus că da. „Nu ți-au plăcut?" a întrebat el.

„Nu în mod special."

„Nu înțeleg. Întotdeauna oferi flori altor oameni. Mă gândesc că iubești florile."

„Nu chiar atât de mult."

„Ei bine, ce ți-ar plăcea să primești?"

„Felicitări", a răspuns ea.

În regulă, s-a gândit el. Așa că următoarea zi s-a dus la un magazin cu felicitări și i-a cumpărat o felicitare imensă, supradimensionată, cu Snoopy, cu o inscripție amuzantă înăuntru și a lăsat-o acolo unde ea ar găsi-o peste zi. În acea seară când el s-a întors acasă, din nou și-a așteptat răsplata.

Nicio răsplată. Era dezamăgit. A întrebat „Ai găsit felicitarea?"

„Da."

„Ți-a plăcut?"

„Nu chiar."

„Ei bine, de ce nu? Credeam că-ți place să primești felicitări."

„Îmi place, dar nu felicitări amuzante. Îmi plac cele pe care le primești la muzeele de artă care au o piesă de artă pe copertă și apoi un mesaj dulce și romantic înăuntru."

În regulă.

Următoarea zi, s-a dus la Muzeul Metropolitan de Artă și a cumpărat o felicitare frumoasă și i-a scris ceva dulce și romantic. Următoarea zi a așezat-o acolo unde soția lui avea s-o găsească. Când s-a întors acasă, ea l-a întâmpinat la intrare și l-a sufocat cu săruturi și aprecieri pentru felicitarea perfectă.

Datorită angajamentului lui ca ea să afle că o iubește, în cele din urmă el a găsit modalitatea perfectă pentru mesajul său.

APRECIEREA CA SECRET AL SUCCESULUI

Un alt motiv important de a fi într-o stare de apreciere cât de des posibil este că atunci când te afli într-o asemenea stare, ești într-una dintre cele mai vibrante (emoționale) stări posibile. Când te afli într-o stare de apreciere și recunoștință, te afli într-o stare de abundență.

Apreciezi ceea ce ai, în loc să te concentrezi la ce nu ai și să te plângi de asta. Te concentrezi asupra a ceea ce ai primit și întotdeauna primești mai mult din lucrul asupra căruia te concentrezi. Pentru că Legea Atracției spune că energia atrage o energie asemănătoare, vei atrage mai multă abundență – mai mult pentru care să fii recunoscător. Devine un proces ca o spirală a abundenței mereu sporite care se ridică și care devine din ce în ce mai bună.

Gândește-te. Cu cât oamenii sunt mai recunoscători pentru cadourile pe care le dăm, cu atât înclinăm să le dăm mai multe. Recunoștința și aprecierea lor consolidează dăruirea noastră. Același principiu e adevărat la nivel universal și spiritual cum este la nivel interpersonal.

ȚINE SCORUL

Când am aflat prima oară despre puterea aprecierii, a început să aibă sens total pentru mine. Totuși, era încă ceva ce uitam să fac. Nu devenise încă un obicei. O tehnică valoroasă pe care am folosit-o pentru a mă ajuta să fac din asta un obicei era să port un card la mine în buzunar toată ziua, și de fiecare dată când recunoșteam sau apreciam pe cineva, bifam pe cardul meu. Nu îmi permiteam să mă duc la culcare înainte să fi apreciat 10 oameni pe ziua respectivă. Dacă era seara târziu și nu aveam zece căsuțe bifate, îmi apreciam soția și copiii, le trimiteam un e-mail oamenilor din personalul meu sau scriam o scrisoare mamei sau tatălui vitreg. Făceam tot ce-mi stătea în putință până când asta mi-a devenit un obicei inconștient. Făceam asta în fiecare zi timp de 6 luni – până când în cele din urmă nu mai aveam nevoie de card să-mi amintească.

Cu tehnologia din ziua de astăzi, poți să-ți setezi alarme pe smartphone-ul tău sau pe calendarul din computer – orice ca să te mențină pe drumul tău.

IA-ȚI RĂGAZUL DE A TE APRECIA ȘI PE TINE ÎNSUȚI

David Casstevens, care a fost la *Dallas Morning News,* spune o poveste despre Frank Szymanski, mijlocașul de la Notre Dame în anii 40, care a fost chemat ca martor într-un proces civil din South Bend, Indiana.

„Ești în echipa de fotbal Notre Dame de anul acesta?” a întrebat judecătorul.

„Da, onorată instanță.”

„Ce poziție?”

„Mijlocaș, onorată instanță”.

„Cât de bun mijlocaș ești?”

Szymanski s-a foit în scaunul lui, dar a zis ferm „Domnule, sunt cel mai bun mijlocaș pe care l-a avut vreodată Notre Dame.”

Antrenorul Frank Leahy, care se afla în sala de judecată, a fost surprins. Szymanski a fost întotdeauna modest și la locul lui. Așa că atunci când s-au încheiat audierile, l-a luat pe Szymanski deoparte și l-a întrebat de ce a făcut o asemenea declarație. Szymanski a înroșit.

„Și eu am urât să fac asta, domnule antrenor”, a spus el. „Dar, până una alta, eram sub jurământ.”

Vreau ca și tu să fii sub jurământ pentru tot restul vieții tale și să iei în posesie minunata ființă care ești, calitățile pozitive pe care le ai și minunatele realizări pe care le-ai avut.

PRINCIPIUL

54

ȚINE-TE DE ÎNȚELEGERILE FĂCUTE

Viața ta funcționează în măsura în care te ții de propriile înțelegeri.

WERNER ERHARD

Fondator al EST Training și Landmark Forum

Nu promite mai mult decât poți să îndeplinești.

PUBLIUYS SYRIUS

Scriitor latin de maxime din secolul I Î.Hr.

Mai demult, cuvântul cuiva reprezenta legământul său. Înțelegerile erau făcute cu minimum de zarvă. Oamenii se gândeau cu grijă dacă pot să se țină de promisiuni înainte să fie de acord cu ele. Era atât de important! Astăzi, a te ține de înțelegere pare să fie o treabă făcută de mântuială.

PREȚUL SCUMP AL FAPTULUI CĂ NU TE ȚII DE ÎNȚELEGERI

În seminariile mele, cer participanților să fie de acord cu 15 reguli de bază care includeau lucruri precum să ajungă la timp, să stea după fiecare pauză în alt scaun, să nu bea băuturi alcoolice până după ce se termină trainingul. Dacă nu sunt de acord să joace după regulile de bază, nu le permit să participe la training. Chiar îi pun să semneze un formular în caietul lor de lucru care spune „Sunt de acord să respect aceste instrucțiuni și reguli de bază."

În dimineața celei de a treia zi, rog pe toți cei care nu au respectat una dintre reguli să se ridice. Atunci ne uităm la ce am putea învăța din această experiență. Devine evident cât de ușor ne dăm cuvântul – și cât de ușor îl încălcăm apoi.

Dar ce este și mai interesant este că majoritatea oamenilor știu că urmează să încalce cel puțin una dintre instrucțiuni înainte să cadă de acord asupra lor. Și totuși sunt de acord cu ele. De ce? Majoritatea

oamenilor doresc să evite disconfortul de a întreba, de a provoca, de a cere o excepție de la reguli. Nu doresc să devină centrul atenției. Nu doresc să riște confruntarea de orice tip. Alții doresc să ia parte la training fără să urmeze, să provoace sau să ceară cu adevărat vreo excepție de la reguli, așa că par să cadă de acord, dar nu intenționează cu adevărat să le urmeze.

Problema reală nu este că oamenii își dau cuvântul și apoi îl încalcă la fel de ușor; ci că ei nu realizează costul psihologic al acestui lucru.

Când nu te ții de înțelegerile tale, plătești costuri atât externe, cât și interne. Pierzi încrederea, respectul și credibilitatea altora față de tine – familia ta, prietenii, colegii și clienții. Și creezi haos în propria viață și în viețile celor care depind de tine să duci la bun sfârșit ceva – fie că înseamnă să apari la timp pentru a pleca la film, să termini la timp un raport, să livrezi ce are nevoie un client sau să cureți garajul.

După câteva săptămâni în care nu te-ai ținut de promisiunea de a duce copiii în parc în weekend, ei încep să nu mai aibă încredere că te vei ține de cuvânt. Realizează că nu se pot baza pe tine. Pierzi autoritate în fața lor. Relația voastră se deteriorează. Același lucru se întâmplă și în afaceri.

FIECARE ÎNȚELEGERE PE CARE O FACI ESTE CU TINE ÎNSUȚI

Mai important, fiecare înțelegere pe care o faci este în cele din urmă cu tine însuți. Chiar și atunci când faci o înțelegere cu altcineva, creierul tău aude și înregistrează asta ca pe un angajament. Faci o înțelegere cu tine însuți pentru a face ceva și când nu te ții de cuvânt, înveți să nu ai încredere în tine. Rezultatul este pierderea stimei de sine, respectului de sine și încrederii în sine. Îți pierzi credința în abilitățile tale de a produce un rezultat. Și îți slăbești și simțul integrității.

Să spunem că îl anunți pe soțul tău că te vei trezi la 6.30 în fiecare dimineață să faci exerciții înainte să mergi la slujbă. Dar după 3 zile în care ai tot amânat alarma, creierul tău înțelege să nu mai aibă încredere în tine. Bineînțeles, *tu* poți să crezi că dacă dormi până târziu nu e mare lucru, dar mintea ta subconștientă este ceva extraordinar. Când nu faci ce spui că o să faci, creezi confuzie și îndoială de sine. Îți subestimezi simțul puterii personale. Nu merită, în cele din urmă.

INTEGRITATEA ȘI STIMA DE SINE MERITĂ MAI MULT DE UN MILION DE DOLARI

Când realizezi cât de importante sunt integritatea și stima de sine, nu vei mai face ușor înțelegeri doar pentru a scăpa de cineva. Nu îți vinde stima de sine pentru o aprobare de moment. Nu face înțelegeri pe care nu intenționezi să le ții. Vei face mai puține înțelegeri și vei face tot ce-ți stă în putință să te ții de ele.

Pentru a ilustra asta în seminariile mele, îi întreb pe participanți „Dacă ai fi știut că vei primi un milion de dolari dacă la finalul seminarului nu ai fi încălcat nici una dintre regulile de bază, te-ai fi ținut de ele?" Majoritatea sunt de acord că s-ar fi ținut.

Deseori există câte un încăpățânat care spune „În niciun caz. Pur și simplu n-aș putea s-o fac. Nu sunt responsabil pentru traficul pe care l-am întâlnit în drum spre seminar în această dimineață." Sau „Cum aș putea să ajung la timp când mașina mea a ajuns târziu să mă ia?"

Atunci întreb: „Dacă persoana pe care o iubești cel mai mult pe lume ar muri dacă nu te-ai ține de toate regulile de bază pentru training? Ai fi făcut ceva diferit atunci?"

Acum persoana care spune că din cauza traficului a ajuns târziu înțelege și recunoaște: „Oh, da. Dacă viața fiului meu ar fi în pericol, nici măcar nu aș fi plecat din încăperea asta. Mai bine aș fi dormit pe jos în sala de conferințe decât să-mi asum riscul de a ajunge târziu."

Odată ce realizezi cât de important este să te ții de cuvânt, realizezi și că ai abilitatea de a o face. Este pur și simplu o chestiune de realizare a costului de a nu te ține de cuvânt. Dacă vrei mai multă stimă de sine, încredere în sine, respect de sine, putere personală, claritate mentală și energie, atunci fă din a te ține de cuvânt ceva mult mai important. Dacă vrei să ai respectul și încrederea celorlalți, ceea ce este critic pentru a realiza ceva măreț și important în viață (inclusiv să faci un milion de dolari), atunci a te ține de cuvânt va deveni ceva mult mai serios.

CÂTEVA PONTURI CUM SĂ FACI ȘI SĂ TE ȚII DE ÎNȚELEGERI

Iată câteva ponturi pentru a face mai puține înțelegeri și pentru a te ține de cele pe care le faci:

1. **Fă doar înțelegeri de care intenționezi să te ții.** Ia-ți timp câteva secunde înainte să faci o înțelegere pentru a vedea dacă este într-adevăr ceva ce *vrei* să faci. Întreabă-te. Cum se simte trupul tău legat de asta? Nu face o înțelegere doar pentru că ești în căutarea confirmării din partea cuiva. Dacă o faci, te vei găsi încălcând aceste înțelegeri și în cele din urmă vei pierde confirmarea căutată.

2. **Scrie-ți toate înțelegerile pe care le faci.** Utilizează un calendar, o agendă pentru planurile zilnice, un caiet de notițe, tableta sau computerul pentru a înregistra toate înțelegerile pe care le faci. Unul dintre principalele motive pentru care nu ne ținem de înțelegeri este că din cauza presiunilor zilnice a tuturor activităților noastre, uităm multe dintre înțelegerile pe care le-am făcut. Scrie-le, și apoi recapitulează zilnic lista. Așa cum am declarat înainte, noile cercetări asupra creierului spun că dacă nu scriem imediat sau nu facem un efort să o inserăm în memoria de lungă durată, amintirea poate fi pierdută în nu mai puțin de 37 de secunde. Poate că intențiile tale sunt minunate, dar dacă uiți ceva cu care ai fost de acord, rezultatul este același ca și cum ai fi *ales* să nu te ții de înțelegere.

3. **Comunică orice înțelegere care a căzut în cel mai rapid și potrivit moment.** De îndată ce știi că înțelegerea va cădea – mașina ta nu pornește, ești prins în trafic, copilul tău e bolnav, bona ta nu mai ajunge, computerul se defectează – anunță persoana respectivă cât de rapid posibil, și apoi renegociază înțelegerea. Aceasta demonstrează respect față de timpul și nevoile celuilalt. Îi dă timp să-și reprogrameze, replănuiască, să facă alte aranjamente și astfel limitează orice potențiale pagube. Dacă cel mai potrivit timp este imediat după ce ai făcut înțelegerea, anunță că înțelegerea a căzut, repară consecințele și decide dacă să te reangajezi înțelegerii.

4. Învață să spui **„nu” mai des.** Ia-ți răgazul să analizezi înainte să faci alte noi înțelegeri. Eu obișnuiam să scriu cuvântul *nu* cu markerul galben pe toate paginile calendarului meu ca o modalitate de a-mi aminti să reconsider cu adevărat spre ce altceva ar trebui să-mi îndrept sau nu atenția dacă spun da la ceva nou. Mă făcea să mă opresc și să gândesc înainte de a adăuga un alt angajament în viața mea.

REGULILE JOCULUI

Unul dintre cele mai puternice traininguri la care am luat parte a fost Money &You (Tu și banii), creat de Marshall Thurber, acum condus de DC Cordova of Excellerated Business Schools (Școlile Cordova DC de Excelență în Afaceri). Mi-a schimbat radical felul în care mă raportam la bani, la afaceri și relații.

Tot ce vrei să realizezi necesită relații – cu prietenii, familia, personalul, furnizorii, *coach*-ii, șefii, consiliul de directori, clienți, cumpărători, parteneri, asociați, studenți, profesori, public, fani și alții. Pentru ca aceste relații să funcționeze, ai nevoie să stabilești ceea ce prietenul meu John Assaf numea „regulile angajamentului”, ceea ce Marshall Thurber, DC Cordova și alți oameni de la Excellerated Business Schools numeau „regulile jocului”.

Cum o să jucați împreună? Care vor fi regulile de bază și instrucțiunile pentru relație? Marshall ne-a predat următoarele instrucțiuni, pe care mi-am jurat că o să le urmez de atunci înainte. Dacă tu și toți oamenii cu care interacționezi cădeți de acord asupra următoarelor reguli, nivelul tău de succes o să se avânte spre culmi.

1. Să fii dispus să sprijini scopul nostru, valorile, regulile și obiectivele noastre.
2. Vorbește cu un scop bun. Dacă nu servește scopului, nu o face. Nu fă ca oamenii să greșească, să se justifice sau să se apere.
3. Dacă nu ești de acord sau nu înțelegi, pune întrebări care să clarifice. Nu o face pe cealaltă persoană să greșească.
4. Fă doar înțelegeri de care ești dispus și intenționezi să le ții.
5. Dacă nu te poți ține de o înțelegere, comunică asta cât de curând este practic pentru persoana potrivită. Clarifică orice înțelegere care a căzut cu cea mai potrivită oportunitate.
6. Când ceva nu funcționează, întâi caută în sistem pentru corecții și apoi propune o soluție persoanei care poate face ceva legat de asta.
7. Fii responsabil. Nu da vina, nu apăra, nu justifica și nu te rușina.

DACĂ NU AI AJUNS DEVREME, AI ÎNTÂRZIAT

Una dintre înțelegerile implicite ale culturii noastre este aceea de a ajunge la timp. Este o expresie a respectului. Mulți oameni și-au

pierdut credibilitatea, încrederea, vânzările, afacerile, slujbele, banii, chiar și relațiile din cauză că au întârziat.

Anthony Bourdain, bucătar-șef renumit, gazda emisiunii *Anthony Bourdain: Parts Unknown* (*Anthony Bourdain: Ce nu știai*) și autor al *Kitchen Confidential* (*Secretele Bucătăriei*), a avut drept mentor un individ lipsit de logică, un „bădărăn, bârfitor, sadic și fără respect” numit Bigfoot, care avea o regulă în bucătărie: să ajungi cu 15 minute mai devreme înainte de tura ta. Prima dată când Anthony a ajuns cu doar 14 minute mai devreme, i s-a spus că data viitoare când se întâmplă, va fi trimis acasă și va pierde tura. Și următoarea dată după aceea, va fi concediat. Anthony de atunci nu a mai întârziat niciodată la slujbă, și a instituit aceeași politică în bucătăriile sale legendare.

Ține minte, dacă nu ajungi devreme, ai întârziat. Așa că asigură-te să-ți plănuiești o perioadă de timp adecvată pentru a te pregăti, a pleca și a călători spre orice întâlniri, angajamente, întruniri și slujbe pe care le ai. A ajunge la timp este unul dintre cele mai importante obiceiuri pe care le poți dezvolta pentru a avea succes.

MĂREȘTE MIZA

Dacă vrei cu adevărat să mărești miza pentru a-ți păstra angajamentele, poți utiliza tehnica pe care m-a învățat-o Martin Rutte. Stabilește consecințe pentru că nu te-ai ținut de cuvânt – cum ar fi să îi scrii un cec mare persoanei sau organizației pe care nu o placi sau să-ți razi părul din cap – care sunt mai mari decât răsplata primită (cum ar fi confortul și siguranța de a nu-ți asuma un risc). Costul pe care trebuie să-l plătești pentru aceste consecințe ar fi prea mare ca să nu te ții de angajament.

Martin utiliza această tehnică pentru a se motiva să se țină de angajamentul de a învăța să facă scufundări. Pentru a se asigura că nu se va da în lături de la angajamentul său, a declarat prietenilor că dacă nu învață să facă scufundări până la o dată anume, va scrie un cec de 1 000 de dolari pentru Ku Klux Klan. Pentru că Martin e evreu, asta ar fi fost mai dureros decât frica lui de scufundări. Așa că oricât de dificil era pentru el, Martin a învățat să facă scufundări.

Ce este atât de important în viața ta că nu vrei să se afle? Fă o declarație publică a unei consecințe pe care ar fi dureros să o plătești, și vei utiliza puterea de a te motiva pentru a lua măsurile pe care spui că vrei să le iei, dar pe care le-ai tot amânat.

PRINCIPIUL

55

FII UN EXEMPLU DE CLASĂ

În fiecare societate, există etaloane umane - anumiţi indivizi al căror comportament devine model pentru toată lumea – exemple strălucitoare pe care ceilalţi le admiră şi le imită. Îi numim pe aceşti indivizi „exemple de clasă”.

DAN SULLIVAN
Co-fondator și președinte al *The Strategic Coach*, Inc.

L-am menționat deja pe prietenul și colegul meu Dan Sullivan, creatorul „The Strategic *Coach* Program”. Unul dintre grupurile cu care face *coaching* este format din marii învingători care câștigă peste 1 milion de dolari pe an. Deși eu în mod curent câștig mai mult de atât, tot caut *coaching*-ul lui Dan pentru a mă ajuta la reglajul fin al aptitudinilor mele pentru succes, așa că m-am alăturat grupului de *coaching* al lui Dan, în Chicago.

Cât timp am fost în program, Dan m-a învățat un principiu al succesului care funcționează pentru atât de mulți dintre superînvingătorii pe care i-am întâlnit și studiat, că sunt surprins că nu l-am recunoscut mai devreme ca pe o disciplină importantă pe care cu toții ar trebui să ajungem să o stăpânim.

Simplu spus, este vorba despre „a fi un exemplu de clasă.”

Asta este. Luptă-te să devii o persoană ce se poartă cu clasă, care devine cunoscută ca un exemplu de clasă, și care atrage alți oameni cu clasă în sfera sa de influență.

Tristul adevăr este că în societatea de astăzi nu par să mai fie prea multe exemple de clasă așa cum obișnuiau să fie. Cred că toată lumea va fi de acord că actori ca Jimmy Stewart sau Paul Newman au fost exemple de clasă. Tom Hanks este un exemplu de clasă. Kate Middleton, Ducesa de Cambridge și Maria Shriver sunt exemple de clasă. La fel sunt și Denzel Washington și Garth Brooks. Coretta Scott King și fostul președinte al Africii de Sud, Nelson Mandela, au fost amândoi exemple de clasă. Herb Kelleher, fostul director al Southwest Airlines este un exemplu de clasă.

Dar cum te poți diferenția ca un exemplu de clasă într-o lume în care majoritatea oamenilor sunt inconștienți și „nespeciali”? Răspunsul este că trebuie să lucrezi în mod conștient la asta. Luptă-te să te eliberezi de multele frici și anxietăți care diminuează imaginația și ambiția majorității oamenilor. În schimb, operează în afara lumii convenționalității, în propria ta lume plină de expansivitate, creativitate și realizare. Aș dori să-ți sugerez modelul lui Dan Sullivan de comportament de clasă, ca pe un ghid de a-ți duce la următorul nivel gândirea și comportamentul.[1]

- **Trăiește după standardele tale cele mai înalte.** Exemplele de clasă se eliberează prin stabilirea standardelor personale de gândire și comportament, care sunt mai exigente și mai exacte decât cele din societatea convențională. Aceste standarde sunt alese *conștient*, stabilite și aplicate.
- **Păstrează-ți demnitatea și grația când ești sub presiune.** O poți face în trei feluri: 1. Să rămâi imperturbabil în fața haosului. 2. Să-ți păstrezi calmul care le dă celorlalți curaj. Calmul tău le dă celorlalți speranța că lucrurile vor ieși bine. 3. Să dezvolți și să exprimi calitatea certitudinii. Cel mai mare exemplu de clasă al secolului douăzeci a fost Winston Churchill – care, în al Doilea Război Mondial, aproape că a salvat de unul singur civilizația occidentală de la înfrângere și din mâinile Germaniei Naziste, prin abilitatea sa de a rămâne calm și de a conferi încredere și un leadership curajos, concentrat atât pe salvarea britanicilor, cât și pe a americanilor.
- **Concentrează-te și îmbunătățește comportamentul celorlalți**. Pentru că un exemplu de clasă este un bun model de urmat, alți oameni în jurul său încep să gândească și să se poarte la un nivel care îi surprinde atât pe ei înșiși, cât și pe ceilalți. Cineva care exemplifică cel mai bine această a treia caracteristică a clasei este Larry Bird, marele baschetbalist all-star din Hall of Fame, care a jucat în trei campionate cu echipa Boston Celtics. Ceilalți jucători din echipă au spus că au fost capabili să joace la cel mai înalt nivel datorită exemplului lui Larry Bird și leadershipului lui.

---

[1] Adaptare după lucrarea lui Dan Sullivan, fondatorul Strategic Coach. Te încurajez din suflet să urmărești programul lui, cărțile lui, și CD-urile. Poți afla mai multe la www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

- **Operează dintr-o perspectivă mai amplă și incluzivă**. Pentru că exemplele de clasă sunt în legătură cu propria lor umanitate, au o înțelegere mai profundă și mai multă compasiune pentru umanitatea altora. Se simt inextricabil legați de ceilalți, simt compasiune pentru eșecurile umane și sunt prevenitori în miezul unui conflict.
- **Cresc calitatea fiecărei experiențe**. Exemplele de clasă au abilitatea de a transforma situațiile aparent nesemnificative în ceva de care să te bucuri, ceva semnificativ și memorabil, datorită gândirii conștiente și a acțiunilor lor. Sunt mai degrabă creatori decât simpli consumatori și îmbogățesc constant viețile celorlalți, aducându-le o mai mare frumusețe, semnificație, unicitate și stimulare cu fiecare experiență. Cum ești tratat la Ritz Carlton sau la Hotelul Fours Seasons este un bun exemplu al acestei caracteristici.
- **Contracarează răutatea, meschinăria și vulgaritatea**. Pentru această caracteristică sunt specifice curtoazia, respectul, aprecierea, recunoștința și generozitatea spiritului. Unul dintre exemplele mele favorite de clasă este Pat Riley, fostul antrenor al Los Angeles Lakers și New York Knicks și președinte actual al Miami Heat. Ce-l face un exemplu de clasă în mintea mea este grația sa în fața pierderii de pe teren. Când Pat antrena la Miami Heat în play-off-urile împotriva echipei New York Knicks, a invitat acasă întreaga echipă oponentă împreună cu antrenorul lor, pentru un grătar, și a vorbit personal cu fiecare jucător, felicitându-i pentru un sezon foarte bun și urându-le toate cele bune. Deși Pat putea să fie competitiv și agresiv, s-a purtat astfel încât să-i înalțe și să-i recunoască pe ceilalți. Acesta este un exemplu de clasă.
- **Asumă-ți responsabilitatea pentru acțiuni și rezultate.** Exemplele de clasă sunt răspunzătoare atunci când ceilalți se ascund; spun adevărul despre eșecurile lor și își transformă înfrângerile în progres.
- **Întăresc integritatea** tuturor situațiilor. Exemplele de clasă abordează pe toată lumea, inclusiv pe ele însele, într-un fel unic și, drept urmare, găsesc constant noi modalități de a face viața mai bună atât pentru ei înșiși, cât și pentru ceilalți. Forțându-și propriile limite, ei fac același lucru și pentru ceilalți, oferindu-le o nouă libertate de a-și exprima unicitatea acasă, la muncă și în lume.

- **Măresc încrederea și capacitățile celorlalți.** Exemplele de clasă sunt mai degrabă creatori de energie decât vampiri de energie. Exemplele de clasă construiesc încrederea în ele însele alegându-și în mod conștient idealurile care să le guverneze și creând structuri care să sprijine împlinirea aspirațiilor și capacităților lor. Aceste noi structuri îi sprijină și pe ceilalți, creând un mediu sigur și stilat care să încurajeze o creativitate mai mare, o cooperare, progres și creștere mai mari.

CUM SĂ DEVII CUNOSCUT DREPT UN EXEMPLU DE CLASĂ

Când oamenii îl menționează pe fostul mare antrenor de baschet UCLA John Wooden, care a luat 10 campionate NCAA într-o perioadă de 12 ani, ei sunt de acord că era un exemplu de clasă. Wooden a devenit cunoscut drept un exemplu de clasă pentru că, sincer, el chiar s-a purtat astfel. Își lua timp să-i recunoască pe ceilalți și avea un comportament prin care dorea să îmbunătățească și să extindă lumea. Le comunica oamenilor „Ești special. Tu contezi."

Una dintre cele mai dificile părți în a fi orice de tip de antrenor este să iei decizia finală – cine ajunge în echipă și cine nu. Majoritatea antrenorilor doar postează o listă cu cine ajunge în echipă și cine nu. Fie ai intrat, fie nu. Dar arătându-și respectul profund și iubirea față de oameni, Wooden a făcut-o diferit. În loc să afișeze doar o listă de nume pe perete, antrenorul Wooden a stat cu fiecare jucător în parte și le-a spus la ce alte sporturi de la UCLA simte el că ar putea să aibă succes. Le-a împărtășit care credea el că erau punctele lor forte, au discutat despre slăbiciuni și – în baza punctelor forte – să identifice ce ar putea să facă pentru a-și îmbunătăți carierele de atleți. Își lua timp să le recunoască punctele forte și să le întărească încrederea în sine, lăsând potențialii atleți mai degrabă motivați și încurajați decât devastați emoțional.

Când alegi să trăiești după un standard mai înalt, poți să urmărești cum oamenii îți răspund entuziasmați. Curând, vei observa efectul pe care îl evocă: „Uau, acesta este un om cu care vreau să fiu prieten, să fac afaceri și cu care să păstrez legătura."

DE CE TE VA AJUTA SĂ AI SUCCES DACĂ EȘTI UN EXEMPLU DE CLASĂ

De fapt, este unul dintre beneficiile majore ale exemplului de clasă: oamenii doresc să facă afaceri cu tine sau să se implice în sfera ta de influență. Ei te percep ca fiind un om de succes care ar putea să le extindă posibilitățile. Au încredere că vei acționa cu responsabilitate, integritate și aplomb.

Poate, de aceea, cel mai ușor mod de a observa un exemplu de clasă este să te uiți la oamenii pe care exemplele de clasă îi atrag. Uită-te la oamenii cu care fac afaceri, oamenii cu care socializează. Exemplele de clasă tind să atragă oamenii care sunt la nivelul cel mai înalt al jocului lor.

Te-ai uitat recent cu atenție la prietenii tău, la colegii, la partenerii, clienții și contactele tale? Sunt ei exemple de clasă? Dacă nu, consideră disparitatea asta ca pe o oglindă care reflectă statutul tău. Ia decizia acum de a te re-crea ca exemplu de clasă și vezi ce tip de oameni începi să atragi. Fă mai puține lucruri, dar fă-le mai bine. Îmbunătățește calitatea atitudinii tale și schimbă-ți comportamentul în mai bine.

La biroul meu, de exemplu, când utilizam pahare de unică folosință, am trecut pe pahare de sticlă, îmbunătățind calitatea mediului din birou și transmițând mesaj personalului, clienților și invitaților noștri că îi respectăm.

În mod similar, soția mea și cu mine obișnuiam să organizăm câteva petreceri pe an care, sincer, nu erau atât de grozave. Acum, organizăm una sau două petreceri mari anual, dar creăm din ele un eveniment pe care nimeni să nu-l uite. Oamenii se bucură de delicatese într-un mediu elegant cu o multitudine de invitați importanți și interesanți. Fiecare se simte privilegiat, stimat și iubit.

Asta nu înseamnă că nu avem niciodată pizza sau bere pe marginea piscinei cu cei mai apropiați prieteni și cu familia, dar când vine vorba de afaceri și de rețeaua noastră socială mai mare, continuăm să luptăm pentru a deveni exemple de clasă.

În ultimii câțiva ani, am început să conduc cursuri la stațiuni de lux timp de 4 zile, limitate la doar 24 de oameni care doreau să-și ducă viețile, carierele și afacerile la următorul nivel. Le țineam în vile private și hoteluri de 5 stele în vacanțe exotice în destinații ca Maui, Bali, Dubai, Florența și ocazional pe proprietatea mea din Santa Barbara. Serveam vinuri fine și delicatese făcute de bucătari-șef de

talie mondială, și-i întâmpinam pe invitați cu cadouri speciale în prima seară. Duceam oamenii în excursii cum ar fi croaziere la apusul soarelui în Maui, recepții cu cocktailuri la cluburile de pe plaja din Santa Barbara și degustări de vin sau cină la cele mai bune restaurante din Florența și Dubai. Dincolo de experiența unui training revoluționar, facem tot ce putem pentru ca perioada aceasta să fie o experiență personală extraordinară.

EXEMPLELE DE CLASĂ ÎI ÎNVAȚĂ PE CEILALȚI SĂ-I TRATEZE CU RESPECT

Bineînțeles, prima persoana pe care ar trebui s-o tratezi cu demnitate, respect și stimă ești tu însuți. Prietenul meu Martin Rutte este un exemplu de clasă. Întotdeauna se îmbracă bine, mănâncă bine, și se poartă de fiecare dată cu rafinament și stil. În plus, îi tratează pe toți din jurul său cu iubire, demnitate și respect. Drept consecință și ca exemplu, i-a învățat pe toți din jurul său să-l trateze și ei bine – doar pentru că se tratează pe el însuși și pe ceilalți cu atât de multă atenție și grijă.

Dacă ești neglijent, întotdeauna întârzii și nu-ți pasă cum te porți, vei întâlni oameni care te vor trata neglijent, care vor întârzia tot timpul și cărora nu le va păsa.

Când am știut că Martin vine în vizită, prima reacție a fost să mă asigur că avem o sticlă de vin bun, pește proaspăt și niște legume simple, dar excepționale, zmeură proaspătă la desert, pentru că așa m-a „antrenat" Martin să-l tratez.

Dacă un șef de stat, Papa sau Dalai Lama ar veni în vizită la tine acasă, nu ai pune menajera să facă curat timp de o săptămână? Nu ai cumpăra cea mai bună mâncare? Ei bine, de ce nu faci asta pentru tine însuți? Ești la fel de important ca ei!

Concluzia este că anumiți oameni comandă un anumit nivel de respect nu doar pentru felul cum îi tratează pe ceilalți, dar, și mai important, pentru felul cum se tratează pe ei înșiși. Când stabilești un nivel mai înalt al standardelor personale, nu doar că primești un tratament mai bun de la cei din jurul tău, dar, subit, începi să-i atragi și pe alții care au aceleași standarde elevate ca tine. Primești invitații în locurile unde acele standarde există. Începi să te bucuri de activități de care se bucură oamenii de pe o scară ierarhică mai înaltă. Toate, dacă devii un exemplu de clasă.

PARTEA A CINCEA

SUCCESUL ȘI BANII

Există o știință a îmbogățirii, și este o știință exactă, cum e algebra sau aritmetica. Sunt anumite legi ce guvernează procesul acumulării de bogății și odată ce aceste legi sunt învățate și sunt respectate, acea persoană va deveni bogată cu o precizie matematică.

WALLACE D. WATTLES
Autor al *The Science of Getting Rich* (*Ştiinţa de a te îmbogăţi*)

PRINCIPIUL 56

DEZVOLTĂ O CONȘTIINȚĂ POZITIVĂ A BANILOR

Există o psihologie secretă a banilor. Majoritatea oamenilor nu o știu. De aceea majoritatea oamenilor nu au succes financiar. Lipsa banilor nu este o problemă: este doar un simptom a ceea ce se petrece în interiorul tău.

T. HARV EKER
Multimilionar și autor al *Secrets of the Millionaire Mind*
(*Secretele Minții Milionarului*)

Ca și toate celelalte pe care le-am discutat în această carte, succesul financiar începe și el în mintea ta. Trebuie prima dată să decizi ce vrei. Apoi, trebuie să crezi că este posibil și că tu o meriți. Apoi, trebuie să te concentrezi asupra acestui lucru gândindu-te la el și vizualizându-l de parcă este deja al tău. Și, în cele din urmă, trebuie să fii dispus să plătești prețul pentru a-l obține – cu efort disciplinat și perseverență în timp.

Dar majoritatea oamenilor nu vor ajunge niciodată nici măcar la primele etape ale acumulării averii. Prea des, ei sunt limitați de propriile credințe despre bani și de întrebarea dacă îi merită sau nu.

IDENTIFICĂ-ȚI CREDINȚELE LIMITATIVE DESPRE BANI

Pentru a deveni bogat, trebuie să aduci la suprafață, să identifici, să scoți din rădăcini și să înlocuiești orice credințe negative sau limitative pe care le-ai avea despre bani. Deși pare ciudat ca oamenii să aibă o predispoziție negativă legată de avere, deseori avem credințe limitative îngropate adânc în subconștientul nostru, pe care le acumulăm în copilărie. Poate că atunci când erai tânăr ai auzit sintagme precum:

Banii nu cresc în pom.

Nu sunt suficienți bani să ne descurcăm.

E dovadă de egoism să vrei mulți bani.

Trebuie să ai bani ca să faci bani.

Bogații se îmbogățesc, săracii sărăcesc.

Trebuie să muncești prea din greu să faci bani.

Banii sunt ochiul dracului.

Oamenii bogați sunt răi, egoiști și nu sunt etici.

Oamenii bogați sunt lacomi și nu sunt onești.

Nu poți cumpăra fericirea.

Cu cât ai mai mulți bani, cu atât ai mai multe probleme.

Dacă ești bogat, nu poți fi spiritual.

Aceste mesaje din copilăria noastră timpurie pot de fapt să ne saboteze și să dilueze succesul financiar de mai târziu, pentru că în mod subconștient emit o vibrație care mai târziu ne poate anula intențiile conștiente.

Ce te-au învățat părinții, bunicii, profesorii, liderii religioși, prietenii și colegii de muncă despre bani când ai crescut și ca tânăr adult?

Tatăl meu m-a învățat că oamenii bogați devin bogați exploatând clasa muncitoare. În mod constant îmi spunea că el nu a fost făcut pentru bani, că banii nu creșteau în pom și că banii abia apăreau. De Crăciun, tatăl meu a decis să vândă brazi. A închiriat un spațiu, a muncit din greu în fiecare noapte de la Ziua Recunoștinței până în Ajunul Crăciunului, și tot sărac era după o lună de muncă grea. În familie, noi am rămas cu credința că oricât de mult ai munci, niciodată nu o să avansezi.

Averea aduce cu sine durere și suferință

Mai sunt multe alte credințe limitative pe care le poți avea despre bani și care să te țină departe de a face sau de a te bucura de cantitatea de bani pe care o meriți sau o vrei. De exemplu:

Anna avea peste treizeci de ani când a participat la unul dintre seminarele mele în Australia. A moștenit mulți bani, dar îi ura. Îi era rușine de averea ei, o ascundea și nu dorea să o cheltuiască. Când subiectul banilor a apărut în seminar, ea a început să strige cum banii i-au distrus familia. Tatăl ei, care a făcut mulți bani, nu era niciodată

acasă. Fie lucra din greu ca să facă bani, fie era într-un avion în jurul lumii ca să-i cheltuiască. Drept urmare, mama ei bea în exces, cauzând certuri și țipete în casa lor. Fără a fi o surpriză, copilăria lui Anne a fost o experiență plină de suferință. Dar în loc să identifice lăcomia și dependența de muncă a tatălui ei ca fiind cauza reală a durerii sale, Anna a decis când era copil că banii sunt de vină. Pentru că deciziile din copilărie luate în momentele intense emoțional tind să rămână cu noi mult timp – și chiar să devină tot mai puternice de-a lungul timpului – Anna și-a reținut credințele negative despre bani timp de mai bine de 20 de ani.

Nu este în regulă să fac mai mulți bani decât tatăl meu

Scott Schilling, directorul trainingului pentru corporații ID Life în Dallas, Texas, a participat la unul dintre seminarele mele în care lucram să identificăm și să ne eliberăm de credințele limitative.

Când mi-am condus participanții printr-un proces profund de descoperire a credinței limitative care ar putea să-i țină blocați financiar, Scott și-a amintit ziua în care a făcut 18 ani și tocmai își încheiase prima lună ca agent de asigurări de viață – câștigând un comision de 1 856 de dolari. Tatăl său, care era în cel de-al patruzeci și șaselea an în aceeași companie de asigurări, și doar la o lună distanță de pensionare, și-a primit și el cecul de salariu în aceeași zi – 1 360 de dolari.

Scott a spus „Când i-am arătat tatălui meu cecul, nu a zis un cuvânt, dar privirea de pe fața lui mi-a spus că era profund rănit. M-am gândit *Cum pot să-i fac una ca asta tatălui meu? Cum pot să fac un om atât de mare și de nobil să se îndoiască de el însuși și de valoarea lui?*

Scott a luat atunci o decizie subconștientă că nu avea să câștige mai mulți bani decât tatăl său – pentru a evita rușinea și jena tatălui lui, pe care Scott și-a imaginat că le-a simțit în acea zi, acum 25 de ani. Dar la mai puțin de o lună de când și-a exprimat decizia în seminarul meu, Scott mi-a spus că a primit un contract pentru un training de vânzări, iar suma încasată pentru o săptămână de muncă fiind o cincime din tot salariul lui pe anul trecut.

De atunci, Scott a devenit directorul național de vânzări pentru mai multe companii, generând aproape 25 de milioane de dolari din vânzări de pe platforma uneia dintre ele, și dezvoltând un program de training pentru altă companie care să le crească vânzările de la 8 milioane de dolari la 100 de milioane de dolari în 5 ani și jumătate.

Să devin bogat ar însemna să încalc codul familiei

Am crescut într-o familie din clasa muncitoare. Tatăl meu era florar și muncea „pentru bogați." Cumva, în cei bogați nu trebuia să ai încredere. Îi călcau în picioare pe oamenii mărunți. Profitau de muncitorul obișnuit. Să devin bogat ar însemna să fiu un trădător de familie și clasă. Nu doream să fiu unul dintre „băieții răi".

Dacă devin bogat, voi fi o povară

Tom Boyer este un consultant pe afaceri care a simțit că a intrat în plafonare în ceea ce privește venitul său. Prin asistența strălucitoare a prietenului și trainerului meu Gay Hendricks, el a descoperit că luase în copilărie o decizie care i-a pus capac succesului său de acum.

Tom a crescut într-o familie din clasa mijlocie. În timp ce ei niciodată nu duceau lipsa mâncării sau de cele necesare, tatăl lui a făcut foarte multe sacrificii pentru ca Tom să își poată urma visul de a cânta la clarinet.

Tom a început să cânte la vechiul clarinet de metal al tatălui său și, curând, a primit un Leblanc, un instrument mediocru din lemn. Când a început să exceleze, profesorul lui de clarinet, Dl. Zielinski s-a dus la părinții lui și le-a spus „Fiul dumneavoastră are un real talent. Merită un instrument foarte, foarte fin. Merită un clarinet Buffet." În 1964, un Buffet costa 300 de dolari, ceea ce astăzi înseamnă 1500 de dolari. Și, deși era o mulțime de bani pentru familia lui Tom, s-au înțeles ca dl. Zielinski să aleagă clarinetul care avea să fie cadoul de Crăciun al lui Tom.

În dimineața de Crăciun, Tom a coborât la parter, a despachetat cadoul, a deschis cutia și a descoperit un clarinet frumos, din lemn de culoarea granadilla și niște chei lucitoare din argint așezate în carcasa de velur albastru regal. Era cel mai frumos lucru pe care-l văzuse vreodată.

Dar când Tom s-a întors să le mulțumească părinților, nu apucase să rostească „mulțumesc", că mama lui i-a zis „Nu ne-am fi putut permite niciodată dacă sora ta trăia." (Sora lui Tom, Carol, a murit brusc de encefalită la vârsta de 7 ani)

În acel moment, Tom a luat decizia subconștientă că dacă ar avea prea mare succes, va deveni o povară tot mai mare pentru cei care îl iubeau – nu doar financiar, dar și emoțional.

Cu ajutorul lui Gay Hendricks, Tom a realizat că această credință subconștientă îl împiedica să atingă nivelul de succes pe care îl dorea

la nivel conștient. Se convinsese că e o crimă să fii o povară și se pedepsea nepermițându-și nivelul de succes pe care-l merita cu adevărat.

Starea contului tău din bancă nu este altceva decât manifestarea fizică a gândirii tale anterioare. Dacă vrei sincer să-ți îmbunătățești rezultatele în lumea reală, trebuie să-ți schimbi gândurile și trebuie să le schimbi IMEDIAT.

BOB PROCTOR
Autor al *The Power to have it all* (*Puterea de a avea totul*)
și profesor în filmul *The Secret* (*Secretul*)

TREI PAȘI PRIN CARE SĂ-ȚI SCHIMBI CREDINȚELE LIMITATIVE DESPRE BANI

Îți poți schimba programarea făcută în copilărie utilizând o tehnică simplă, dar puternică ce înlocuiește credințele tale limitative cu unele pozitive care îți dau putere. Deși acest exercițiu poate fi făcut singur, este de obicei mai puternic – și cu certitudine mai distractiv! – de făcut cu un partener sau într-un grup restrâns de oameni.

1. **Scrie-ți credința limitativă.**

   Banii sunt rădăcina tuturor relelor.

2. **Provoacă-ți, ironizează-ți și ceartă-te cu propria credință limitativă.** Poți faci asta făcând un brainstorming asupra unei liste de noi credințe care să le provoace pe cele vechi. Cu cât faci din ele ceva mai distractiv și mai scandalos, cu atât mai puternică va fi schimbarea rezultată în conștientul tău.

   Banii sunt rădăcina filantropiei.

   Banii sunt rădăcina tuturor vacanțelor.

   Banii pot fi rădăcina tuturor relelor pentru cineva care este rău, dar eu sunt iubitor, generos, am compasiune și sunt o persoană bună care întotdeauna va utiliza banii pentru a crea bine în lume.

   Poți chiar să-ți scrii noua credință despre bani pe carduri și să le adaugi grămezii de afirmații de citit cu voce tare și entuziasm și pasiune în fiecare zi. Această disciplină cotidiană te va ajuta pe termen lung să-ți manifești succesul în domeniul banilor.

3. **Creează o declarație pozitivă de cotitură.** Creează o nouă declarație care să fie opusul credinței originale. Vrei ca această „declarație de cotitură" să te facă să simți fiori pe șira spinării când o spui. Odată ce o ai, plimbă-te prin cameră câteva momente repetând această nouă declarație cu voce tare, energie și pasiune. Repetă această nouă credință de câteva ori pe zi timp de minimum 30 de zile și va fi a ta pentru totdeauna.[1] Încearcă una așa:

   Când e vorba de mine, banii sunt rădăcina iubirii, bucuriei și muncii bine făcute.

Ține minte, ideile legate de succesul financiar nu se formează niciodată de unele singure! Tu trebuie să continui să gândești acele gânduri care construiesc „gândul" prosperității. Trebuie să-ți iei răgaz în fiecare zi, să te concentrezi asupra gândurilor de prosperitate și imaginilor succesului financiar. Când te concentrezi cu intenție asupra acestor gânduri și imagini, în cele din urmă ele vor înghesui gândurile și imaginile limitative și încep să-ți domine gândirea. Dacă vrei să accelerezi atingerea obiectivelor tale financiare, ai nevoie să exersezi afirmațiile pozitive legate de bani în fiecare zi. Iată alte câteva pe care eu le-am utilizat cu mare succes:

- Dumnezeu este sursa mea infinită și mari cantități de bani vin la mine repede și ușor pentru binele suprem al tuturor celor implicați.
- Acum am mai mulți bani decât am nevoie pentru a face tot ceea ce doresc să fac.
- Banii vin la mine în multe feluri neașteptate.
- Fac alegeri pozitive legate de ceea ce ar trebui să fac cu banii mei.
- În fiecare zi, venitul meu crește fie că lucrez, mă joc sau dorm.
- Toate investițiile mele sunt profitabile.
- Oamenii iubesc să mă plătească în bani pentru ceea ce iubesc să fac cel mai mult.

---

[1] Emoțiile puternice de fapt facilitează creșterea a mii de filamente microscopice de dimensiunea unui fir de păr la capătul dendritelor neuronilor în creierul tău. Aceste mici dendrite spinoase cu protuberanțe de fapt creează mai multe conexiuni în creierul tău, care vor sprijini instalarea unei noi credințe și împlinirea creativă a noilor tale obiective financiare. Nu este magie aici: este știința creierului! Pentru mai multe informații legate de știința creierului care sprijină asta – o clarificare de la Doug Bench legate de ultimele cercetări asupra creierului – vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

Ține minte, poți să-ți plantezi orice idee în mintea subconștientă prin repetiția gândurilor insuflate cu așteptări pozitive – și emoția resimțită intens asociată cu ideea că deja o ai.

UTILIZEAZĂ PUTEREA DE A TE ELIBERA PENTRU A-ȚI ACCELERA MENTALITATEA DE MILIONAR

Ori de câte ori faci afirmații legate de bani – sau orice altă afirmație, de fapt – nu este neobișnuit să devii conștient de gândurile concurente (obiecțiile) cum ar fi *Pe cine încerci să păcălești? Niciodată n-o să fii bogat. De câte ori mai trebuie să-ți spun? Trebuie să ai bani ca să faci bani*. De fiecare dată când se întâmplă asta, în primul rând scrie gândul concurent și orice sentimente negative pe care acesta le eliberează. Apoi poți să închizi ochii și să eliberezi gândul și orice emoții negative care îl însoțesc, utilizând Metoda Sedona sau terapia de tatonare.

Metoda Sedona este o tehnică simplă de eliberare, predată de Hale Dworskin. Sunt un mare fan al acestei metodologii și o predau la atelierele mele de lucru. Mai recomand să te înscrii și la Cursul Metodei Sedona, să cumperi programul audio *Sedona Method Home Study* (*Metoda Sedona de Studiu pentru Acasă*), să urmărești filmul *Letting Go* sau să citești cartea lui Hale *The Sedona Method* (*Metoda Sedona*).[2]

Am realizat un tutorial de bază, complet, despre întrebările de eliberare din Metoda Sedona pe website-ul *The Success Principles* www.TheSuccessPrinciples.com/resources. Dă scroll mai jos la Principul 56 și fă clic pe link.

VIZUALIZEAZĂ CE DOREȘTI CA ȘI CUM AI DEJA

Ține minte să incluzi banii în vizualizările tale zilnice, văzând toate obiectivele tale financiare ca fiind deja atinse. Vezi imagini care afirmă nivelul venitului tău dorit cum ar fi cecuri de plată, cecuri royalty, declarații de dividende și oameni care-ți întind bani. Vezi imagini cu declarațiile tale bancare ideale, raporturile de la bursă și portofoliile proprietăților imobiliare. Vezi imagini ale lucrurilor pe

[2] *The Sedona Method*, de Hale Dworskin (Sedona, AZ: Sedona Press, 2003). Pentru mai multe informații asupra atelierelor de lucru, programelor audio, filmului *Letting Go* și alte resurse asupra Metodei Sedona, vizitează www. TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

care ai fi capabil să le cumperi, faci și la care să contribui dacă deja ți-ai fi atins toate obiectivele financiare. Asigură-te că adaugi dimensiunile kinestezice și olfactive vizualizării tale – simte textura netedă a celor mai fine mătăsuri din lume pe pielea ta, simte relaxarea unui masaj luxos în cele mai rafinate spa-uri din lume și miroase parfumul tău preferat de import. Apoi, adaugă în dimensiunea auditivă sunetul surfului pe plaja din fața casei tale de vacanță sau mârâitul fin al motorului noului tău Porsche.

În cele din urmă, ține minte să adaugi sentimentul aprecierii și al recunoștinței pe care le-ai simți, ca și cum deja ai avea aceste lucruri. Acest sentiment al abundenței este parte din ceea ce de fapt va atrage mai multă abundență. Este o parte critică a procesului pe care lumea, de obicei, o neglijează.

În mod constant, umple-ți mintea cu imaginile a ceea ce vrei și imaginează-te ca având-le deja.

Asigură-te că incluzi și cuvintele tale și imaginile obiectivelor financiare pe Panoul Viziunii tale (vezi paginile 117-118).

O altă tehnică de ajutor în vizualizarea unui stil de viață bogat este cea predată de Esther și Jerry Hicks în cartea lor *Ask and It is Given* (*Cere și ți se va da*). Găsește o cutie frumoasă și pune o etichetă pe ea care să spună „Orice conține această cutie... EXISTĂ!" apoi începe să tai poze, reclame, și alte imagini ale acelor lucruri pe care vrei să le aduci în viața ta. Plasează tăieturile în cutie și simte sentimentul de a le avea deja, utilizându-le și bucurându-te de ele.

PRINCIPIUL

57

PRIMEȘTI LUCRURILE ASUPRA CĂRORA TE CONCENTREZI

Dacă nu dai valoare banilor și nu cauți averea, cel mai probabil că nu le vei primi. Trebuie să cauți averea pentru ca ea să te caute pe tine. Dacă nu crește în tine o dorință arzătoare pentru avere, nici averea nu va crește în jurul tău. A avea o determinare și un scop pentru a obține averea este esențial pentru obținerea ei.

DR. JOHN DEMARTINI
Multimilionar pe cont propriu și consultant în măiestria financiară și a vieții: autor al *The Breakthrough Experience* (*Experiența Revolu*ționară) și *Riches Within* (*Bogățiile din interior*)

Se spune că în viață primești lucrurile asupra cărora te concentrezi. Această regulă se aplică pentru slujbă, construirea unei afaceri, câștigarea unui premiu – dar în special se aplică pentru obținerea banilor, averii și a unui stil de viață bogat.

TREBUIE SĂ TE *DECIZI* SĂ FII BOGAT

Una dintre cele mai importante cerințe ca să devii bogat este să iei o decizie conștientă legată de asta.

Când eram la facultate, am luat decizia de a deveni bogat. Deși nu știam exact în acel moment ce însemna asta, „a fi bogat” părea să aducă multe dintre lucrurile pe care le doream în viață – abilitatea de a călători pentru a participa la orice ateliere de lucru doream, a cumpăra cărțile pe care le doream, a sprijini cauzele la care țineam și a avea toate resursele de care aveam nevoie pentru a-mi atinge obiectivele și a-mi urma hobby-urile. Îmi doream să fiu capabil să fac orice îmi doream, oricând doream, oriunde doream, atât timp cât îmi doream.

Dacă vrei și tu avere, trebuie să te decizi acum din adâncul inimii tale să ai averea în viața ta – fără să te îngrijorezi cum sau dacă este posibil sau nu.

APOI, DECIDE CE ÎNSEAMNĂ *BOGAT* PENTRU TINE

Știi câtă avere vrei? Unii dintre prietenii mei doresc să se pensioneze milionari, pe când alții doresc să se pensioneze cu 30 de milioane sau chiar 100 de milioane de dolari. Doi prieteni doresc să devină superbogați datorită abilității filantropice pe care asta le-ar da-o. Nu există un obiectiv financiar corect. Dar trebuie să te decizi ce vrei.

Dacă încă nu ți-ai hotărât viziunea de la Principiul 3: „Decide ce vrei" – inclusiv să-ți definești obiectivele financiare – ia-ți răgaz acum să faci asta. Asigură-te că incluzi în scris obiective ca acestea:

Voi avea o valoare netă de __________$ până în anul _____.

Voi câștiga ______________$ până pe 31 decembrie anul viitor.

Voi economisi și investi _____________$ în fiecare lună.

Un nou obicei financiar pe care îl dezvolt începând de acum este _________.

Pentru a mă elibera de datorie, voi ____________.

Mă voi elibera de datorie până la ___________.

AFLĂ CÂT COSTĂ SĂ-ȚI FINANȚEZI VISUL VIEȚII.... ACUM ȘI MAI TÂRZIU

Când creezi avere în viața ta, ține minte că există viața pe care vrei să o trăiești acum și viața pe care vrei să o trăiești în viitor.

Viața pe care o trăiești acum este rezultatul gândurilor pe care le-ai gândit, alegerilor pe care le-ai făcut și măsurilor pe care le-ai luat în trecut. Viața pe care o vei trăi în viitor va fi rezultatul gândurilor de astăzi, alegerilor și măsurilor. Pentru a avea tipul de viață pe care-l vrei peste un an sau doi de acum, precum și stilul de viață pe care îl vrei pentru când te vei „pensiona", ai nevoie să calculezi și să decizi exact cât de mulți bani vei avea nevoie pentru a trăi stilul de viață al visurilor tale. Dacă nu știi, fă acum cercetări legat de cât de mult te-ar costa să cumperi tot ce vrei în anul următor. Aceasta poate include chiria sau ipoteca, mâncarea, hainele, asistența medicală, automobilele, utilitățile, educația, vacanțele, recreația, asigurările, economiile, investițiile și filantropia.

Pentru fiecare categorie, vizualizează acele obiecte sau activități în viața ta, apoi scrie cât ai avea nevoie să cheltuiești pentru a le avea.

Imaginează-ți că mănânci în restaurante de clasă, conduci mașina visurilor tale, că te duci în vacanțele de vis – chiar că-ți renovezi casa sau că te muți în una nouă. Nu-ți lăsa mintea să-ți spună că aceste lucruri sunt imposibile sau nebunești. Pe moment, fă doar cercetarea asta și află cât te va costa exact să-ți finanțezi viața visurilor – oricare ar fi ea.

FII SERIOS LEGAT DE PENSIONAREA TA

Hotărăște și cât de mult vei avea nevoie pentru a-ți menține sau a îmbunătăți stilul de viață odată ce te pensionezi și nu mai muncești. Deși eu nu-mi plănuiesc să mă opresc din a munci, dacă pensionarea este în planurile tale, Charles Swab sugerează că pentru fiecare 1 000 de dolari din venitul anual pe care-l vei dori în timpul pensionării, vei avea nevoie de 230 000 de dolari investiți deja atunci când nu vei mai munci. Dacă ai investit 1 milion de dolari cu un beneficiu de 6%, asta îți va da un venit impozabil de aproape 4 300 pe lună.

Dacă asta este suficient va depinde de un număr de factori, cum ar fi dacă locuința ta este plătită, câți oameni vei sprijini, cât de mult vei primi de la Asigurarea Socială și ce nivel al stilului de viață te aștepți să trăiești. Oricum, poate că astăzi 4 300 de dolari nu sunt suficienți pentru a sprijini stilul de viață abundent pe care îl vizualizezi pentru tine. Dacă speri să călătorești și să ai o viață activă, poate că nici măcar nu va fi adecvat. Cu inflația, poate fi mai puțin decât adecvat.

FII ATENT LA BANII TĂI

Majoritatea oamenilor sunt inconștienți când vine vorba de banii lor. De exemplu, îți știi valoarea netă – bunurile totale minus răspunderea ta totală? Știi câți bani ai în economii? Știi exact cât sunt dobânzile fixe sau variabile lunare? Știi care este totalul datoriei pe care o ai și cantitatea de bani pe care-i cheltui într-un an pe plata dobânzilor? Știi dacă ești asigurat cum trebuie? Ai un plan financiar? Ai un plan pe proprietate? Ai un testament? Este la zi?

Dacă vrei să ai succes financiar, trebuie să devii conștient. Nu doar că trebuie să știi precis unde te afli, dar ai nevoie să știi exact unde vrei să ajungi și ce este necesar pentru a ajunge acolo.

Pasul 1: Hotărăște-ți valoarea netă

Dacă nu-ți știi valoarea netă, poți să:

1. Lucrezi cu un contabil sau un planificator financiar pentru a-l calcula.
2. Utilizează una dintre multele tehnici gratuite de pe internet.
3. Cumpără un software cum ar fi Declarația Financiară Personală care este disponibilă la www.myfinancialstatement.com

AVENTURI DIN VIAȚA REALĂ *de Gary Wise și Lance Aldrich*



Conform ultimelor tale cifre, dacă te-ai pensiona astăzi, ai putea trăi foarte, foarte confortabil până mâine, la ora două după-amiază.

Pasul 2: Hotărăște ce nevoie ai ca să te pensionezi

Apoi, calculează care sunt nevoile tale financiare atunci când sau dacă te vei pensiona. Fii conștient că pensionarea prin însăși natura sa necesită ca tu să fii independent financiar. Un planificator financiar bun îți poate spune cât de mult din economii și investiții ar fi necesare pentru a produce suficient în dobânzi, dividende, chirie și venitul pe royalty pentru a-ți trăi viața actuală sau stilul de viață viitor fără să trebuiască să muncești.

Independența financiară te eliberează pentru ca tu să-ți urmezi pasiunile, să călătorești, să te implici în acțiuni filantropice și proiecte de serviciu – sau orice altceva vrei.

Pasul 3: Devino conștient de cheltuielile tale

Problema numărul unu a generației din ziua de astăzi și a economiei este lipsa unei alfabetizări financiare.

ALAN GREENSPAN

Fost președinte al Consiliului Băncii Federale

Majoritatea oamenilor nu sunt conștienți cât cheltuiesc cu adevărat într-o lună. Dacă niciodată nu ți-ai urmărit cheltuielile, începe prin a-ți scrie toate cheltuielile lunare *fixe* cum ar fi ipoteca sau chiria, plata mașinii și orice altă plată în rate sau plată a împrumuturilor, plata asigurărilor, factura de la cablu, furnizorul de internet, clubul de sănătate și tot așa. Apoi mergi înapoi cu 6 până la 12 luni și calculează *media* lunară a cheltuielilor care fluctuează – utilitățile, factura de telefon, bonurile de masă, cheltuielile pe haine, mentenanța auto, cheltuielile pe sănătate și tot așa.

În cele din urmă, ține evidența timp de o lună a *tot* ce cheltuiești în acest timp, oricât de mic sau mare – de la benzina pentru mașină la cafeaua de la Starbucks. Calculează totul la final de lună ca să fii conștient – mai degrabă decât inconștient – de ceea ce cheltuiești. Bifează acele lucruri pentru care trebuie să plătești și cele la discreție. Acest exercițiu te va face conștient de ceea ce cheltuiești și pe ce și unde ai putea să mai tai dacă ai avea de ales.

Pasul 4: Devino literat financiar

Nu am fost alfabetizați financiar la școală. E nevoie de multă muncă și mult timp pentru a-ți schimba gândirea și pentru a deveni literat financiar.

ROBERT KIYOSAKI

Coautor al *Rich Dad, Poor Dad* (*Tată bogat, tată sărac*)
și creator al Cash Flow Game

Nu rămâi conștient asupra banilor tăi doar recapitulându-ți obiectivele financiare în fiecare zi și ținând un registru al cheltuielilor din fiecare lună, ci îți recomand să și înveți în mod proactiv despre bani și investiții, citind cel puțin o carte bună despre finanțe în fiecare lună, pe durata următorului an. Îți recomand două resurse foarte bune scrise de prietenul meu Phil Town *Rule#1: The simple strategy for successful investing in only 15 minute a week!* (*Regula nr. 1: Strategia simplă pentru a investi cu succes în doar 15 minute pe săptămână!*) și

Payback Time: Making big money is the best revenge! (*Timpul pentru răzbunare: Să faci mulți bani este cea mai bună răzbunare!*) Pentru resurse adiționale, mergi la secțiunea „Lecturi și Resurse Suplimentare pentru Succes" de pe www.TheSuccessPrinciples.com/resources.

O altă modalitate de a deveni literat financiar este să cauți profesioniști care să te învețe aptitudinile legate de bani, de care vei avea nevoie pentru un viitor financiar sănătos. Poți să-ți investești banii în stocuri și obligațiuni, care îți vor furniza dividende și dobânzi, sau poți să investești în proprietăți imobiliare care produc venit, care îți vor furniza un circuit financiar pozitiv dintr-un venit de pe chirie care este mai mare decât plata ipotecii.

Ca orice *baby boomers** ajunși la peste cincizeci de ani, Mark și Sheila Robbins erau captivii propriei mentalități de angajați. Nu vorbeau despre crearea unei vieți plină de bogăție și abundență. Ei pur și simplu munceau din greu – Sheila timp de 35 de ani ca însoțitoare de zbor pentru United Airlines și Mark ca managerul unei dealership de automobile – și puneau bani în conturile lor 401 (k) cu contribuție fixă pentru pensie.

După ce au pierdut jumătate din fondurile lor pentru pensii într-o bursă de valori în scădere, au decis că trebuie să existe o modalitate mai bună. Atunci s-au alăturat unei organizații de servicii financiare și au început să participe la cursurile pe care aceasta le oferea. Drept urmare, după ce au citit cărțile *Rich Dad, Poor Dad* (*Tată bogat, tată sărac*) și au jucat Cash Flow Game, conversațiile lor au început să includă limbajul banilor și mințile lor au îmbrățișat ideea de a deveni investitori în piața imobiliară. Au căutat un agent imobiliar care era specializat în tipurile de proprietăți de care erau ei interesați, și peste vară s-au dus la cumpărături. La doar un an după aceea, aveau 15 proprietăți închiriate unor familii în valoare de peste 2 milioane de dolari, toate furnizându-le un circuit financiar pozitiv.

Și dacă asta nu era de ajuns, dețin acum și dealershipul lor de succes Chrysler/Dodge/Jeep și încă o afacere de familie. Pentru că au fost dispuși să-și ia timp și bani pentru a-i investi în educația lor financiară și să implementeze principiile pe care le-au învățat, viețile lor s-au schimbat radical și niciodată nu vor mai fi la fel.

---

* „baby boomer" este o persoană născută după al Doilea Război Mondial. Sintagmă intraductibilă în limba română (n. trad.).

PRINCIPIUL

58

PLĂTEȘTE-TE MAI ÎNTÂI PE TINE

Ai un drept divin la abundență și dacă ești ceva mai puțin decât un milionar, nu ai partea ta echitabilă.

STUART WILDE

Autor al *The Trick to Money is Having some!* (*Trucul ca să faci bani e să ai bani!*)

În 1926, George Clason a scris o carte intitulată *The Richest man in Babylon* (*Cel mai bogat om din Babilon*) – unul dintre succesele clasice ale tuturor timpurilor. Este fabula unui bărbat numi Arkad, un simplu scrib care își convinge clientul, creditorul său, să îl învețe secretele banilor.

Primul principiu pe care creditorul îl învață pe Arkad este: „O parte din tot ce câștigi trebuie s-o păstrezi pentru tine.” Continuă, explicându-i că dacă pune în primul rând deoparte 10% din toate câștigurile sale – și făcând ca acești bani să fie inaccesibili cheltuielilor – Arkad va vedea cum această cantitate va crește în timp și, mai mult, va începe să facă bani pe cont propriu. După un timp și mai lung, va crește foarte mult, datorită dobânzii compuse.

Mulți oameni și-au mărit averile plătindu-se întâi pe ei înșiși. Este la fel de adevărat și eficient astăzi precum a fost în 1926.

O POVESTE DE SPUS

Oricât de simplă ar fi această formulă de 10%, sunt întotdeauna șocat cât de refractari sunt oamenii când aud despre ea. Nu cu mult timp în urmă, eram într-o limuzină care mă ducea de la aeroport acasă, în Santa Barbara. Șoferul de 28 de ani, după ce a realizat cine sunt, m-a rugat să împărtășesc cu el unele dintre principiile succesului pe care să le aplice în viața lui. Când i-am spus că ar trebui să investească 10% din fiecare dolar pe care-l câștigă, și apoi să continue să reinvestească dividendele, puteam să văd că informația îi intra pe-o ureche și îi ieșea pe alta. El căuta o schemă prin care să devină bogat rapid.



Dar, deși oportunitățile de a câștiga bani mai rapid sunt întotdeauna ceva de care să fii interesat, cred că viitorul tău trebuie întâi de toate să fie construit pe o temelie solidă a unui plan de investiții pe termen lung. Cu cât începi mai devreme, cu atât mai rapid poți să-ți construiești plasa de siguranță de un milion de dolari.

Stai jos și creează-ți un plan financiar – sau du-te pe unul dintre miriadele de site-uri pe internet unde poți să introduci valoarea ta netă actuală și obiectivele tale financiare pentru pensionare – apoi calculează cât de mult ai nevoie să economisești și să investești din acest punct înainte pentru a-ți atinge cantitatea obiectivului tău până în momentul în care te vei pensiona.[1]

A OPTA MINUNE A LUMII

Dobânda compusă este a opta minune naturală a lumii și cel mai puternic lucru pe care l-am întâlnit vreodată.

ALBERT EINSTEIN
Câștigător al Premiului Nobel pentru Fizică

[1] un număr de website-uri te vor ajuta să calculezi ce este necesar pentru a-ți atinge obiectivele financiare – fie că dorești să hotărăști cât de mult ai nevoie pentru a-ți finanța pensionarea, să calculezi câtă ipotecă îți permiți sau să estimezi cât de multă avere vei strânge economisind și investind. Caută „calculatoare financiare online" în motorul de căutare de pe internet pentru a vedea ce ți se oferă la momentul actual - nota autorului.

Dacă ideea dobânzii compuse este nouă pentru tine, iată cum funcționează: dacă investești 1 000 de dolari la o rată a dobânzii de 10%, vei câștiga 100 de dolari în dobândă și la sfârșitul primului an vei avea o investiție totală de 1 100 de dolari. Dacă îți lași atât investiția originală și dobânda câștigată în cont, următorul an vei câștiga o dobândă de 10% la 1 100 de dolari, adică 110 de dolari. Al treilea an, vei câștiga 10% din 1 210 de dolari - și tot așa, pentru atât de mult timp cât o vei lăsa acolo. În ritmul acesta, banii tăi se vor dubla, de fapt, la fiecare 7 ani. Așa devin în cele din urmă o cantitate enormă de-a lungul timpului.

Bineînțeles, vestea cea mai bună este că timpul este prietenul tău când vine vorba de dobânda compusă. Cu cât începi mai repede, cu atât rezultatul va fi mai mare. Ia în considerare următorul exemplu: Mary pornește o investiție la vârsta de 25 de ani și se oprește când are 35. Tom nu începe să investească până la vârsta de 35 de ani, dar continuă să investească până se pensionează la 65. Atât Mary cât și Tom investesc 150de dolari pe lună, cu o rată de recuperare de 8% pe an din dobânda compusă. Mary investește doar 18 000 dolari timp de 10 ani și ajunge să aibă 283 385 dolari, pe când Tom continuă cu 54 000 dolari timp de 30 de ani și ajunge doar cu 220 233 dolari. Persoana care a contribuit doar 10 ani are mai mult decât persoana care a investit timp de 30 de ani, dar a început mai târziu. Cu cât începi mai repede să economisești, cu atât ai mai mult timp pentru ca dobânda compusă să-și lucreze magia puternică.

FĂ DIN ECONOMISIRE ȘI INVESTIȚIE O PRIORITATE

Cele mai agresive persoane econoame din lume fac din investiția banilor o parte la fel de centrală în managementul banilor cum fac din plata ipotecii.

Pentru a prinde obiceiul de a economisi *mai mulți* bani în fiecare lună, ia imediat un procentaj predeterminat din cecul tău pentru salariu și pune-l într-un cont de economii pe care să nu-ți permiți ție însuți să-l atingi. Continuă să adaugi la acel cont până când vei fi economisit suficienți bani pentru a-l muta într-un fond mutual sau un cont de obligațiuni sau să-l investești în proprietăți imobiliare – inclusiv în cumpărarea propriei case. Cantitatea banilor care este irosită în plata chiriei fără a băga nicio acțiune într-o casă este o tragedie pentru mulți oameni.

A investi doar 10% sau 15% din venitul tău te va ajuta în cele din urmă să strângi o avere. Întâi plătește-te pe tine, apoi trăiește din ce rămâne. Asta va rezulta în două lucruri: 1. Te va forța să începi să-ți construiești averea și 2. Dacă încă vrei să cumperi mai mult sau să faci mai mult, te va forța să găsești modalități de a câștiga mai mulți bani pentru a ți-o permite.

Nu intra niciodată în economiile tale pentru a-ți finanța un stil de viață mai bogat. Vrei ca investițiile tale să crească până în punctul în care să poți trăi din dobândă, dacă e necesar. Doar atunci vei fi cu adevărat independent financiar.

EL S-A PLĂTIT ÎNÂI PE SINE ÎNSUȘI

Dr. John Demartini este un reflexoterapeut care acum conduce seminarii pentru alți reflexoterapeuți despre cum să se dezvolte personal și cabinetele lor. Este unul dintre cei mai bogați și mai abundenți oameni pe care-i cunosc – în spirit, prieteni și aventuri, precum și în bani. John mi-a spus:

> Când am deschis prima oară cabinetul acum mulți ani, plăteam întâi pe toată lumea și eu luam ce rămânea. Nu știam mai bine de atât. Apoi am observat că oamenii care au muncit pentru mine mai puțin de 6 luni, cu toții erau plătiți la timp. Am realizat că salariul lor era fix și că al meu era variabil. Asta era cam nebunesc. Cea mai importantă persoană – eu însumi – era cea mai stresată, în timp ce ceilalți aveau toată stabilitatea. Am decis să răstorn situația și să mă plătesc întâi pe mine. Mi-am plătit în al doilea rând taxele, stilul de viață în al treilea rând și facturile în al patrulea rând.
>
> Am aranjat să mi se tragă din bani *automat*, și asta mi-a schimbat complet situația financiară. Nu ezit. Dacă facturile se adună și banii nu vin, tot nu opresc tragerile automate. Personalul meu este forțat să găsească o modalitate de a rezerva mai multe seminare și să colecteze mai mulți bani. După vechiul sistem, dacă nu rezervau sau colectau, rămânea pe umerii mei. Dar acum, este exact invers. Dacă doresc să fie plătiți, trebuie să găsească modalități de a face mai mulți bani.

LEGEA DE 50/50

O altă regulă pe care John o sugerează este ca niciodată să nu cheltui mai mult decât economisești. John pune 50% din fiecare dolar pe care-l câștigă în economii. Dacă dorește să mărească cheltuielile personalului la 45 000 de dolari, trebuie ca prima dată să câștige o sumă suplimentară de 90 000 de dolari. Să spunem că vrei să cumperi o mașină de 40 000 de dolari. Dacă nu poți să adaugi suma de 40 000 de dolari suplimentară, nu cumperi mașina. Fie cumperi o mașină mai ieftină, te descurci cu ce ai acum, sau du-te și fă mai mulți bani. Cheia este să nu te ridici deasupra stilului de viață până nu ai câștigat dreptul să îl ridici punând aceeași sumă în economii. Dacă îți crești economiile la 40 000 de dolari, știi că ți-ai câștigat dreptul de a-ți crește stilul de viață în limita aceleiași sume.

Legea de 50/50 te va face bogat rapid. A fost nucleul strategiei miliardarului Sir John Mark Templeton pentru construirea averii.

NU-MI SPUNE CĂ NU POȚI S-O FACI!

Majoritatea oamenilor așteaptă să înceapă să economisească până când au acei bani suplimentari prin preajma lor – un surplus confortabil. Dar nu funcționează așa. Trebuie să începi să economisești și să investești în viitorul tău *acum*. Și cu cât investești mai mult, cu atât mai repede vei atinge independența financiară. Sir John Mark Templeton, un pionier al fondului mutual și un filantrop, a început muncind pentru 150 de dolari pe săptămână ca broker de bursă. El și cu soția sa, Judith Folk, au decis să investească *50%* din venitul lor în bursa de valori în timp ce plata zeciuielii era în continuare o prioritate. Asta a făcut ca cei doi să poată trăi doar din 40% din venitul lui. Dar la moartea sa în 2008, John Templeton era miliardar! Și-a păstrat practica toată viața și mai târziu în viață, dădea 10% din fiecare dolar pe care-l cheltuia indivizilor și organizațiilor care sprijineau dezvoltarea spirituală.

CINE VREA SĂ FIE MILIONAR?

Conform cifrelor date de guvern, în 1980 erau 1.5 milioane de milionari în Statele Unite. În 2000, erau 7 milioane. În 2014, erau 9.6 milionari. Numărul ar trebui să crească la aproximativ 20 de milioane până în 2020, cu 65 de milioane de milionari în toată lumea. S-a esti-

mat că cineva în America devine milionar la fiecare 12 minute. Cu puțină planificare, disciplină de sine și efort, unul dintre acești milionari poți fi chiar tu.

MILIONAR NU ÎNSEAMNĂ CELEBRITATE

Deși ai putea crede – judecând după Donald Trump, Brad Pitt și Oprah Winfrey – că majoritatea milionarilor sunt celebrități, adevărul este că mai bine de 99% din milionari sunt investitori care muncesc din greu și persoane econoame metodice.

Acești oameni își fac averea în mod tipic printr-una din cele trei modalități: din antreprenoriat, ceea ce presupune 75% din toți milionarii din Statele Unite; ca director la o corporație mare, adică în jur de 10% dintre milionari; sau ca specialist profesionist (doctor, avocat, dentist, contabil șef, arhitect). În plus, în jur de 5% devin milionari prin vânzări și consultări pe vânzări.

Într-adevăr, majoritatea milionarilor din SUA sunt oameni obișnuiți care muncesc din greu, trăiesc în limita bugetului lor, au economisit 10% din tot venitul lor și i-au investit înapoi în afacerile lor, în proprietăți imobiliare și bursa de valori. Ei sunt oamenii care dețin curățătoria chimică, dealershipul de mașini, lanțul de restaurante, compania care face pâine, magazinul de bijuterii, ferma de cai, compania de camioane și magazinul furnizor de țevărie.

Totuși, oameni din orice pături sociale pot deveni milionari dacă învață disciplina economisirii și investirii și încep suficient de devreme. Fără îndoială că ai auzit de Oseola McCarty din Hattiesburg, Mississippi, care a trebuit să renunțe la școală în clasa a șasea pentru a avea grijă de familia ei. În cele din urmă și-a petrecut în jur de 75 de ani din viață spălând și călcând hainele altor oameni, a avut o viață frugală și a economist ce putea din puținii bani pe care-i făcea. În 1995, a donat 150 000 de dolari, cantitatea cea mai mare din economiile ei de-o viață de 250 000 de dolari, Universității din Mississippiul de Sud pentru a oferi burse studenților nevoiași. Și iată partea interesantă: Dacă Oseola și-ar fi investit economiile, care erau estimate la 50 000 de dolari în 1965, într-un S&P fond index, care aduce o medie de 10.5% pe an, banii ei ar fi crescut de la 250 000 de dolari la 999 628 dolari – adică un milion de dolari, de patru ori mai mult.[2]

[2] vezi „The Oseola McCarthy Fribble”, de Selena Maranjian, 5 septembrie 1997, pe website-ul Motley Fool, la www.fool.com/Fribble/1997970905.htm) - nota autorului.

CUM SĂ DEVII UN „MILIONAR AUTOMAT”

Cea mai simplă modalitate de a implementa planul plătește-te-pe-tine-prima-dată este de a avea un plan care să fie totalmente „automat” – adică, stabilește ca un procentaj din cecul tău de salariu să fie dedus automat și investit când îl direcționezi.

Planificatorii financiari îți vor spune, din experiența lor extensivă cu sute de clienți, că foarte puțini – dacă sunt măcar câțiva – se țin de un plan de a se plăti pe ei înșiși prima dată, dacă asta nu se face automat. Dacă ești angajat, discută cu compania ta să vezi dacă au conturi de pensionare cu auto-direcționare cum ar fi planurile 401(K).

Poți aranja ca această companie să deducă automat contribuția ta la planul acesta din cecul tău de salariu. Dacă este dedus înainte să primești cecul, niciodată nu o vei rata. Mai important, nu va trebui să te gândești la investițiile tale – nu va trebui să exersezi auto-disciplina. Nu depinde de toanele tale, de urgențele de acasă sau orice altceva. Îți iei angajamentul odată și gata. Un alt avantaj al acestor tipuri de planuri este că nu sunt taxate în general decât dacă retragi banii. Așa că în loc să ai 70 de cenți care să lucreze pentru tine, ai un întreg dolar care lucrează pentru tine – dobândă compusă an după an.

Unele companii vor lua chiar și o porțiune din contribuția ta. Dacă muncești pentru o asemenea companie, sari la bord chiar *acum*! Verifică la biroul beneficiilor pentru angajați din compania ta și află cum poți să te înscrii. Când o faci, asigură-te că pui cel mai mare procentaj permis de lege din contribuția ta, dar cel puțin 10%. Dacă nu poți sub nicio formă să ajungi la 10%, atunci pune cel mai mare procentaj posibil. După câteva luni, reanalizează și vezi atunci dacă nu poți să-l mărești. Fii creativ când vine vorba să tai din cheltuieli și legat de cum poți să-ți mărești venitul prin alte surse.

Dacă nu ai un plan de pensionare al companiei, poți să-ți deschizi un cont personal de pensionare (CPP) la o bancă sau firmă de brokeraj. Cu un CPP, poți face o contribuție financiară de până la 5.500 de dolari pe an (6 500 de dolari dacă ai 50 de ani sau mai mult). Roagă banca, firma de brokeraj sau consilierul financiar să te ajute să te decizi dacă vrei un CPP tradițional sau un ROTH CPP. Birocrația de a începe un CPP îți ia aproape același timp ca atunci când vrei să deschizi un cont curent. Și pentru a-l păstra automat, poți aranja pentru o deducție automată din contul tău curent. Pentru o explicație mai detaliată legată de cum să beneficiezi dintr-un program de investiții automat, îți recomand din suflet să citești *The Automatic Millionaire: A powerful One-step Plan to live and finish rich* (*Milionarul Automatic:*

Planul de un pas pentru a trăi și a ajunge bogat), de David Bach. Pentru aceia dintre voi care aveți mai mult de 40 de ani, citiți cartea lui David *Start Late, finish rich* (Începe târziu, ajungi *bogat*). David a făcut o treabă superbă din a-ți furniza tot ce ai nevoie să știi, punându-ți la dispoziție și resursele de a pune în practică aceste recomandări – inclusiv numere de telefon și website-uri pentru ca tu să faci toate astea din confortul casei tale.

CONSTRUIEȘTE MAI DEGRABĂ ACTIVE DECÂT DATORII

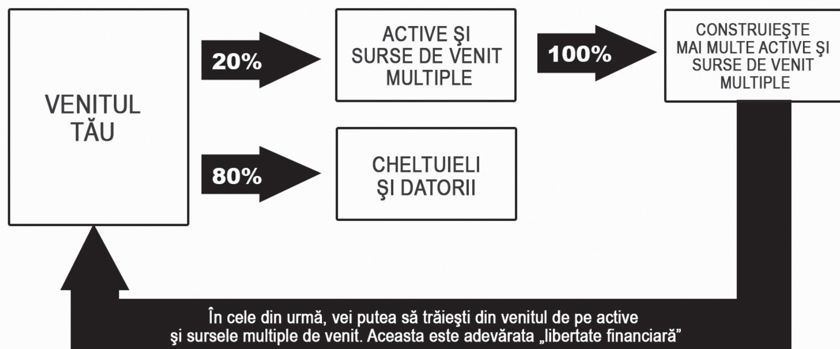
Regula numărul unu. Trebuie să cunoști diferența dintre un activ și o datorie și să cumperi active. Clasa săracă și cea de mijloc cumpără datorii, dar ei cred că sunt active. Un activ este ceva ce-mi pune bani în buzunar. O datorie este ceva ce-mi ia banii din buzunar.

ROBERT T. KIYOSAKI
Coautor al *Rich Dad, Poor Dad* (*Tată bogat, tată sărac*)
și creator al Cash Flow Game

Prea mulți oameni își conduc viețile financiare prin prisma cheltuielilor și capriciilor lor. Pentru majoritatea oamenilor, modelul de „investiție” arată așa:



Dar privește la cum își abordează oamenii bogați propriile investiții. Ei iau banii pe care-i câștigă și investesc o cantitate mare din ei în active producătoare de venit – proprietăți imobiliare, mici afaceri, bursă, obligațiuni, aur și tot așa. Dacă vrei să devii bogat, urmează-le exemplul. Începe să-ți abordezi activitățile financiare astfel:



În cele din urmă, vei putea să trăiești din venitul de pe active și sursele multiple de venit. Aceasta este adevărata „libertate financiară".

ODATĂ CE BANII ECONOMISIȚI PENTRU ZILE NEGRE ÎNCEP SĂ SE ÎNMULȚEASCĂ

Pe măsură ce banii tău încep să se înmulțească, vei dori să te educi mai departe despre cea mai bună modalitate de a-ți investi banii. În cele din urmă vei vrea probabil să găsești un consilier financiar bun. Eu l-am găsit pe al meu astfel: l-am întrebat pe unul dintre prietenii mei, care este plin de succes, cu cine lucra el, apoi am auzit acel nume ivindu-se mai mult de o dată sau de două ori. Exact așa s-a întâmplat.

Cel mai bine este să te duci la un planificator financiar certificat (PFC), un semnal instant de credibilitate, dar nu neapărat o garanție. Pentru a începe, întreabă oameni ca tine dacă îți pot recomanda un planificator. Dacă este posibil, vrei să găsești un planificator cu o experiență de succes în a consilia oameni care se află în același stadiu ca tine. Dacă nu ai prieteni care se duc la un consilier financiar sau nu sunt mai mulți oameni care să cadă de acord asupra unui singur nume, un loc bun unde ai putea să te duci este Asociația Națională a Consilierilor Financiari Personali la www.napfa.org. Acești planificatori percep o taxă, ceea ce înseamnă că singurele lor venituri provin de la clienți. Ei nu acceptă comisioane și se angajează să acționeze în cel mai bun interes al clientului în orice moment. (Un planificator care câștigă bani mai degrabă de pe urma comisioanelor decât cu ora, poate avea imboldul de a te direcționa doar pe o anumită cale). În multe aspecte, standardele NAPFA satisfac sau întrec cerințele pentru un PFC.

Un ultim cuvânt legat de construirea unui portofoliu de investiții. Asigură-te că îl protejezi cu o asigurare potrivită – inclusiv asigurarea obligatorie profesională dacă ești liber profesionist și un acord prenupțial care să recunoască resursele financiare pe care le aduci în mariajul tău.

PRINCIPIUL

59

STĂPÂNEȘTE JOCUL CHELTUIELILOR

Prea mulți oameni cheltuiesc bani pe care nu i-au câștigat pentru a cumpăra lucruri de care nu au nevoie, pentru a impresiona oameni pe care nu-i plac.

WILL ROGERS
Umorist american actor și scriitor

Te asigur. A câștiga milioane pe an, a trăi într-o casă scumpă, a trăi stilul de viață bogat și luxos – plus a construi o valoare netă mare prin investiții extensive - ar trebui să fie obiectivul financiar al tuturor. Totuși, obiectivul tău ar trebuie să fie și să fii inteligent legat de cum îți cheltui banii.

Astăzi, cantitatea datoriilor consumatorului acumulate pe cap de locuitor este cutremurătoare. Adaugă la această datorie a consumatorului plata ipotecii, plata mașinii și plata împrumutului pentru studenți – fără a menționa alimentele de fiecare zi și alte necesități cumpărate cu cardurile de credit – și este ușor de văzut de ce majoritatea oamenilor nu ating niciodată valoarea netă și stilul de viață luxos la care visează. Ei dau puținii bani rămași după fiecare lună, plătind mai degrabă cumpărăturile din urmă decât să-i investească în viitorul lor stil de viață. Sunt băgați din greu astăzi în datorii – și vor rămâne în datoriile acestea tot restul vieții – doar pentru că ei cheltuiesc mai mulți bani decât fac.

Oamenii de succes, pe de altă parte, stăpânesc jocul cheltuielilor. Trăiesc sub mijloacele lor. Plătesc mai puțin pentru ce au nevoie. Și își dau seama cum să realizeze ce doresc să facă în timp ce cheltuiesc cât de puțin posibil.

CÂT DE MULT AI CHELTUIT ANUL TRECUT?

Întreabă-te dacă ce cumperi este o nevoie sau o dorință. Este o mare diferență.

DAVE RAMSEY
Autor al *The Total Money Makeover* (*Transformarea Totală a Banilor*)

O cheltuială prea mare poate să creeze haos în obiectivele tale financiare. Te menține în datorii, te împiedică să economisești cât de mult ai putea, și îți mută concentrarea mai degrabă asupra consumului decât asupra creării unei averi și acumulării.

Dacă pari să nu poți să-ți reduci din cheltuială, încearcă acest exercițiu. Deschide fiecare dulap, sertar, bufet din casă și scoate tot ce nu ai mai utilizat de un an. Aici să incluzi și haine, pantofi, bijuterii, ustensile, electronice și dispozitive, cuverturi, stocul de artizanat, echipament sportiv, jocuri, jucării, accesorii auto și unelte – toate lucrurile pe care ai cheltuit bani, *dar nu ai utilizat în ultimul an.* Adună-le pe toate într-un loc, cum ar fi sufrageria, camera familiei sau garajul. Apoi calculează prețul pe care l-ai plătit pentru fiecare obiect.

Am întâlnit oameni care au găsit haine scumpe care aveau încă etichetă, plase de cumpărături ce conțineau articole pentru casă pe care nici măcar nu le-au despachetat și unelte și echipamente scumpe pe care le-au utilizat literalmente o singură dată acum 3 sau 4 ani.

Adevărul este că în afara smochingurilor, rochiilor de seară, cizmelor de schi sau tubului cu oxigen pentru acvanauți pe care poate că le utilizezi o dată la câțiva ani, probabil că nu ai avut cu adevărat nevoie de toate lucrurile alea din capul locului. Nu le-ai utilizat în ultimul an, și totuși ai cheltuit bani pe ele. Când aduni cât au costat toate aceste obiective, poate descoperi că totalul lor este mai mare decât datoria de pe cardul tău de credit.

ÎNCEPE SĂ PLĂTEȘTI NUMERAR PENTRU APROAPE TOT

O altă modalitate de a-ți reduce din cheltuieli este să începi să plătești în numerar pentru aproape orice. Banii sunt concreți. Te fac să te gândești mai bine ce cumperi cu ei. Probabil că te vei trezi cheltuind mai puțin decât dacă ai utiliza cardul de credit. Fiecare potențială cumpărare va fi reconsiderată cu mai mare atenție, incidentele „necesare" vor deveni mai puțin necesare și cumpărăturile în cantități mari probabil vor fi amânate, forțându-te să te gândești dacă poți să trăiești fără ele.

REDU COSTURILE STILULUI TĂU DE VIAȚĂ BOGAT

O altă modalitate de a stăpâni jocul cheltuielilor este să trăiești stilul de viață pe care-l vrei și totuși să plătești mult mai puțin. Știu

mulți oameni care fac asta tot timpul, și totuși mențin un program de economisire și investiție agresiv, cu puține schimbări în felul în care cheltuiesc și cumpără.

Să ne uităm la câteva exemple.

O femeie pe care o știu cumpără în mod regulat bilete de sezon la operă de 685 de dolari la doar 123 de dolari. Îi vede pe aceiași tenori de talie mondială, aud aceeași muzică fulgerătoare și e prietenă cu aceiași patroni ai artelor ca aceia care plătesc mai mult ca să fie acolo – dar ea plătește biletele cu 82% mai puțin decât ceilalți oameni. Cum o face? Când primește mailul pentru abonați la biletele de sezon în martie, ea selectează operele pe care dorește să le vadă, nu bagă în seamă pe cele pe care nu dorește să le vadă, și trimite plata cu instrucțiunile pentru seria ei „Design-Your-Own" (*Creează-ți singur*) – pur și simplu presupunând că aranjamentele ei vor fi acceptate (ceea ce, bineînțeles, se întâmplă întotdeauna). Pentru că este perfect fericită să stea la balcon, ea are parte de o întreagă experiență cu „șampanie" un sezon întreg pe mai puțin decât costul lunar al benzinei pentru mașina sa.

Un alt prieten este colecționar de mașini vechi – nu orice tip de mașini, ci Cadillac-uri decapotabile. Le cumpără în ianuarie, când nimeni nu s-ar putea gândi să cumpere decapotabile și economisește literalmente zeci de mii de dolarii din cumpărăturile sale. Drept urmare a strategiei sale și ideilor inteligente de cumpărare, își permite să dețină câteva proprietăți în chirie și să-și dirijeze circuitul financiar pozitiv pe care ele îl produc în a se menține bogat.

Unei alte femei pe care o cunosc îi place să poarte haine scumpe ale designerilor, dar se simte moralicește nevoită să le cumpere de la consignație, unde le selectează din grămezi și grămezi de haine efectiv noi sau niciodată purtate, plătind în mărunțișuri pentru a arăta ca o vedetă de cinema.

Alți oameni fac troc cu bunuri sau servicii, cer reduceri chiar și când nu li se oferă, întreabă cum pot cumpăra obiectul mai ieftin, sună la cinci sau șase furnizori și licitează pentru același obiect, cumpără la magazine ieftine lucrurile care nu contează ca să poată cheltui bani pe lucrurile care contează. Pe scurt, strâng în fiecare zi orice bănuț pot din traiul stilului de viață extravagant pe care-l doresc.

Pentru acești oameni – care sunt persoane econoame agresive – a trăi acest tip de stil de viață pe bani cât mai puțini posibil a devenit un joc.

CE TE VA FACE CU ADEVĂRAT FERICIT?

Omul cel mai bogat este acela pentru care plăcerile sunt cele mai ieftine.

HENRY DAVID THOREAU
Autor, poet, filosof

Mentorul financiar Todd Tresidder îți recomandă să calculezi costul tuturor lucrurilor nenecesare pe care ai cheltuit bani și să te gândești pe *ce ai fi putut să-i cheltuiești* - fie să construiești un fond pentru zile negre, să te bucuri de experiențele vieții bogate și rodnice sau oportunități de dezvoltare personală sau să plătești pentru lucrurile care sunt mai critice pentru fericirea ta. Nu ți-ar face o vacanță exotică, un asistent virtual, oportunitățile interesante de dezvoltare personală și educațională – sau abilitatea de a face filantropie la nivel global – viața mult mai plăcută și te-ar inspira să atingi un succes financiar și mai mare?

David Bach, autorul cărții bestseller *Start Late, Finish Rich* (*Începe târziu, ajungi bogat*), numește această strategie prudentă „Factorul Latte" – ideea că dacă elimini cheltuielile mărunte, dar nenecesare, cum ar fi cafeaua de dimineață de 4 dolari de la coffee shop-ul gourmet sau să-ți cumperi prânzul zilnic sau să mergi la mall pentru o terapie prin cumpărături, ai putea să-ți redirecționezi economiile în investiții care te-ar ajuta să-ți atingi obiectivele financiare. În timp ce aceste cumpărături pot părea mărunte, întotdeauna îi surprinde pe oameni cât de repede se adaugă ele la economiile substanțiale.

RECONSIDERĂ DACĂ ÎNTR-ADEVĂR AI NEVOIE DE ACEL ÎMPRUMUT PENTRU STUDENȚI

Astăzi în America, împrumuturile pentru studenți însumează toată datoria de pe cardurile de credit ale tuturor locuințelor americane împreună. Aproape un trilion de dolari a fos împrumutat pentru taxe de școlarizare, cărți și cheltuielile de întreținere, dar trebuie să fie plătite și acum. Unii studenți absolvă cu 200.000 de dolari sau mai mult în datorii – limitându-le abilitatea de a cumpăra o casă, de a se căsători, de a începe o afacere, de a călători sau chiar de a începe cariera pe care o iubesc. În schimb, sunt obligați să se mute înapoi acasă, să-și reducă planurile de viitor, să ia orice slujbă la care salariul este cel mai mare – chiar dacă nu este cea pentru care au studiat de la bun început.

Nu doar asta, dar experții sugerează că ușurința de a obține împrumuturi pentru studenți au făcut chiar ca universitățile să-ți umfle școlarizarea și taxele – știind că aceste costuri vor fi plătite cu ușurință de studenții care sunt dispuși să se împrumute pentru educația lor. Și majoritatea creditorilor îți vor spune că o porțiune substanțială din banii pe împrumutul pentru studenți este cheltuit pe întreținere, pe chirie și alte cheltuieli de zi cu zi care nu contribuie în mod necesar la educația unui student.

Dar înainte să spui „Fără un împrumut pentru studenți, nu pot să mă duc la colegiu!", întreabă-te dacă chiar ai nevoie de acel împrumut (sau ai nevoie de unul atât de mare). Poți să mergi la colegiul comunitar în primii doi ani și să locuiești acasă ca să tai din cheltuieli? Poți să trăiești necostisitor în cămine versus chiria și renovarea unui apartament sau casă? Poți să devii un candidat excelent pentru o bursă de merit făcând internship în domeniul tău, devenind activ în grupurile din industria ta, creându-ți un CV substanțial – apoi căutând burse mai puțin cunoscute disponibile prin fundații private de familie?

A absolvi cu cât mai puțină datorie posibil ar trebui să fie obiectivul fiecărui student.

FĂ PAȘI ACUM PENTRU A TE ELIBERA DE DATORII

O altă parte importantă a stăpânirii jocului cheltuielilor este să ieși pur și simplu din datorie. Oprește-te din a plăti dobânzi mari pentru cardul de credit și asumă-ți un stil de viață mai puțin consumerist.

Este uimitor cum populația a reușit să acumuleze datorii personale așa cum a făcut-o. Cardul de credit, ipoteca, plățile pentru mașină sunt cutremurător de mari pentru mulți oameni. Economiile și siguranța financiară au de suferit. Dacă aceasta este și situația ta, fă pași acum pentru a începe să trăiești o viață fără datorii utilizând aceste strategii

1. **Nu mai împrumuta bani.** Oricât de simplu ar suna asta, a împrumuta bani este unul dintre motivele principale pentru care oamenii nu ies din datorii. În timp ce plătesc cu banii jos datoriile existente, tot de carduri se folosesc, iau apoi noi împrumuturi și tot așa. Este o nebunie. De ce? Deoarece costul pentru împrumuturi este de fapt mai cutremurător decât o știe majoritatea oamenilor. Cifrele de mai jos arată de fapt cât de mult plătești când cumperi un obiect cu bani împrumutați.

Suma împrumutată	10 000 de dolari
Dobânda	10%
Luni de plată	60 de luni
Dobânda totală plătită	3 346, 67 de dolari
Dobânda totală ca procentaj din obiectul cumpărat	33,5%

Dacă nu ai dori să plătești 13 346 de dolari pentru obiectul pentru care tocmai ai împrumutat 10 000 de dolari, găsește o modalitate să plătești numerar, să cumperi un obiect similar pentru bani mai puțini sau decide dacă ai nevoie cu adevărat de acel obiect.

2. **Nu-ți face un credit de nevoi personale pentru a plăti datoria de pe cardul de credit.**

   Când îți „consolidezi" toate plățile lunare într-un împrumut cu dobândă scăzută, de fapt îți înrăutățești situația. De ce? Pentru că o iei de la începutul amortizării în care dobânda este porțiunea cea mai mare din plata lunară. La începutul oricărui împrumut, foarte puțin din noua ta plată lunară se duce spre plata jos a împrumutului principal, adică împrumuturile pe care le plăteai înainte s-ar putea să se fi dus în mare parte sau chiar total din plata ta lunară spre reducerea împrumutului principal.

3. **Plătește-ți întâi datoriile cele mai mărunte.** Când plătești cele mai mărunte datorii prima dată, ai parte de un succes revoluționar – deși poate că nu pare așa. În primul rând, ai parte de un avânt al stimei de sine de fiecare dată când atingi orice obiectiv. De ce să nu începi cu cele mai mici obiective care sunt cel mai ușor de atins?

4. **Mărește câte puțin plățile datoriilor.** Odată ce ai plătit o datorie mai mică, ia pur și simplu plata lunară pe care o făceai pentru acea datorie și utilizeaz-o pentru a-ți mări plățile pentru următoarea ta datorie. De exemplu, dacă plătind 300 de dolari lunar pentru cardul tău de credit poți să reduci bilanțul la zero, ia aceiași 300 de dolari pentru următoarea lună și adaug-o sumei pe care ai plăti-o în mod normal pentru împrumutul pe mașină. Economisești mii de dolari în dobândă plătindu-ți împrumutul pe mașină mai devreme, plus că te

reține din a-ți amplifica stilul de viață prin cei 300 de dolari pe lună.

5. **Plătește-ți ipoteca pe casă și cardul de credit mai devreme.** Mulți creditori pe ipotecă oferă ceea ce se numește ipotecă bisăptămânală. Asta înseamnă că plătești jumătate din suma pe ipotecă la fiecare a doua săptămână, în loc să faci o plată mare la începutul lunii. Pentru că aceste împrumuturi se reamortizează cu fiecare plată, are efectul de a transforma o ipotecă pe 30 de ani într-o ipotecă pe 23 de ani. Aceasta rezultă în economii cutremurătoare în dobânda pe ipotecă și te scoate din datorie mai repede decât ai fi crezut că este posibil. Dacă creditorul tău nu oferă un astfel de împrumut, de ce să nu faci o plată suplimentară pe an sau să plătești o sumă mică suplimentară pe cont propriu în fiecare lună? Tot va reduce numărul anilor împrumutului și economisește ani de dobânzi. Poți să faci și plăți suplimentare pe cardurile tale de credit.

PUTEREA CONCENTRĂRII

Când te angajezi să te eliberezi de datorie și să economisești mai mult, vei da peste o forță miraculoasă care lucrează în viața ta. Pe măsură ce-ți muți concentrarea de la cheltuială și consum la a te bucura de lucrurile pe care deja le ai și la a pune bani deoparte, vei progresa într-un ritm aproape inexplicabil.

Chiar dacă nu crezi că vei supraviețui în fiecare lună, odată ce te angajezi la o reducere a datoriei și la un plan de economii, vei fi surprins de abilitatea ta de a gestiona și de a ajunge să-ți atingi obiectivul mai repede decât ai plănuit.

Poate vei trece printr-o transformare profundă. Îți vei vedea valorile și prioritățile schimbându-se. Brusc, îți vei măsura succesul în termeni de datorii plătite mai degrabă decât în bunuri cumpărate. Și pe măsură ce portofoliul tău de investiții crește, vei începe să cântărești *toate cumpărăturile* în opoziție cu obiectivul tău de a avea siguranță financiară și a de a fi liber de datorii.

Indiferent de unde te afli în viața ta – chiar dacă ești în ceea ce pare a fi o situație fără speranță – rămâi pe drumul tău și permite ca acest miracol să-ți accelereze drumul spre obiectivul tău.

PRINCIPIUL 60

PENTRU A CHELTUI MAI MULT, ÎNTÂI FĂ MAI MULȚI BANI

Orice s-ar putea spune în slăvirea sărăciei, faptul care rămâne este că nu este posibil să trăiești o viață cu adevărat completă sau plină de succes dacă nu ești bogat.

WALLACE D. WATTLES

Autor al *The Science of Getting rich* (*Știința de a te îmbogăți*)

Ca ultimă analiză, există doar două modalități de a ajunge să ai mai mulți bani pentru investiții sau lux suplimentar – fie cheltui mai puțini bani de la bun început sau pur și simplu fă mulți. Personal, sunt un fan al banilor în plus. Aș prefera să fac mai mulți să am mai mult de cheltuit decât să-mi interzic tot timpul lucruri pe care le doresc pentru un câștig din viitor.

A face mai mulți bani înseamnă să poți investi mai mulți și să poți cheltui mai mulți pe lucrurile pe care le vrei – călătorii, haine, artă, concerte, mâncare bună, îngrijire medicală de calitate, distracție de talie mondială, transport de calitate, educație, hobby-uri și toate dispozitivele sau serviciile de economisit al timpului și efortului.

Este bun simț.

CUM SĂ FACI MAI MULȚI BANI

Primul pas spre a face mai mulți bani este să decizi cât de mult vrei să faci. Am vorbit extensiv despre utilizarea puterii afirmațiilor și vizualizării pentru a te vedea deja în posesia acelor bani. Fără a fi surprinzător, există în lume povești și povești despre indivizi superbogați care au utilizat aceste obiceiuri zilnice pentru a aduce mai multă abundență în viețile lor.

Al doilea pas este să te întrebi *Ce produs, serviciu sau valoare adăugată pot eu să livrez pentru a genera acei bani?* Ce are nevoie lumea, angajatorul tău, comunitatea ta, colegii de afaceri, colegii studenți sau clienții, pe care tu poți să o furnizezi?

În cele din urmă, al treilea pas este să dezvolți pur și simplu și să livrezi acel produs, serviciu sau valoare adăugată.

IDEEA PENTRU MAI MULȚI BANI #1: DEVINO ANTREPRENOR

Astăzi, cele mai multe dintre companiile inteligente din America cultivă antreprenoriatul prin angajații și directorii lor. Dacă una dintre aceste companii este angajatorul tău – sau dacă poți să-ți convingi șeful să îți ofere un procentaj din banii nou primiți pe care-i generezi din domenii mai puțin exploatate de venit, poți aproape instantaneu să-ți mărești venitul.

Poate că angajatorul tău are o listă de clienți cărora nu le vinde bunuri sau servicii suplimentare. Poate că grupul tău de lucru este atât de bun în a gestiona proiecte, că membrii săi au timp suplimentar în care ar putea să „angajeze" alte departamente cu plată suplimentară. Poată că există o mașinărie, o relație cu furnizorul, o idee de marketing neexploatată sau alte atuuri neobișnuite de care angajatorul tău nu profită la maximum. Poți să-ți creezi un plan pentru a transforma acest atu în bani numerar și să-ți abordezi angajatorul cu propunerea de a lucra asupra proiectului de maximizare a atuului în ore suplimentare pentru o plată suplimentară. Îți poate aduce și o binemeritată promovare.

Cărțile lui Janet Switzer *Instant Income: Strategies that bring in the cash for small business* (*Venit Instantaneu: Strategii care aduc bani micilor afaceri*), *Innovative employees* (*Angajații inovativi*) și *Occasional entrepreneurs* (*Antreprenori ocazionali*) detaliază un întreg plan pentru a intra în afaceri cu șeful tău – inclusiv o listă cu oportunități ascunse de venit, un scenariu pentru negocierea unei înțelegeri cu angajatorul tău, modele recomandate de compensare, strategii care te vor ajuta să generezi un nou venit și chiar un ghid comprehensiv de implementare și executare a planurilor tale.

IDEEA PENTRU MAI MULȚI BANI #2: GĂSEȘTE O NEVOIE CĂREIA SĂ-I RĂSPUNZI

Niciodată nu am perfecționat o invenție la care nu am gândit în termeni de serviciu adus altora…aflu ce nevoie are lumea, apoi inventez.

THOMAS A. EDISON

Cel mai de succes inventator al Americii

Mulți dintre oamenii de succes din istorie au identificat o nevoie a pieței și au oferit o soluție pentru această nevoie, și totuși majoritatea dintre noi nu au întrebat ce e nevoie – sau ce este posibil.

Dacă visul tău este să câștigi mai mulți bani – chiar și cu afacerea ta sau în afara slujbei tale – identifică o nevoie căreia nu i s-a răspuns și hotărăște cum îi vei răspunde.

Fie că înseamnă să începi un website pentru un anumit grup de colecționari, oferind o educație unică pentru oamenii care au nevoie de aptitudini rare sau neobișnuite, sau să dezvolți noi produse sau servicii pentru a te adresa cerințelor pe care le vezi că apar în societate, întotdeauna există o nevoie pe care o poți găsi pentru a face o afacere sau un serviciu. Multe dintre aceste „nevoi răspunse" sunt invenții și servicii pe care astăzi le luăm de bune. Dar ce rămâne este faptul că oamenii au descoperit ceva de care aveau nevoie în viața lor sau au dat peste nevoile altora, apoi au creat dispozitive și servicii de care ne bucurăm astăzi:

- Baby Jogger a fost inventat de un bărbat care dorea să facă jogging, dar trebuia să aibă grijă de copil. Ce a creat pentru el însuși a început curând să fie cerut de aproape toți care vedeau asta.
- eBay, cel mai mare serviciu online de licitație, s-a născut în 1995 când fondatorul Pierre Omidyar a proiectat o modalitate de a-și ajuta logodnica să-și vândă distribuitoarele EZ de bomboane
- Avon a decis că abordarea lor directă de vânzare era ideală pentru nou apăruta democrație din Rusia, unde reprezentanții Avon nu puteau să se poarte ca și consultanți personali de frumusețe pentru femeile ruse, care nu erau obișnuite să poarte machiaj, dar putea să servească și ca punct de livrare într-o perioadă în care infrastructurile de retail erau practic non-existente
- serviciile matrimoniale de pe internet au fost inventate când antreprenori deștepți au potrivit dorințele (și programele încărcate) ale oamenilor singuri cu tehnologia computerului care îți cerea să stai în fața lui de la 8 la 12 ore
- după ce compania de marketing a tânărului de 26 de ani Nicholas Woodman a dat faliment în 2002, a decis să călătorească în jurul lumii să facă surfing. Printr-un efort de-și cap-

ta activitățile sale de surfing pe film, a atașat o cameră de 35 de milimetri pe palma mâinii sale cu un elastic. Văzând că fotografii amatori ca el, care doreau să facă fotografii de calitate ale activităților lor în acțiune, aveau dificultăți pentru că nu aveau cum să țină aparatul sau nu erau capabili să cumpere echipament de calitate la prețuri accesibile, a fost inspirat să fondeze GoPro. Soluția lui a fost să dezvolte un elastic cu cameră atașabil de corp. Împreună cu viitoarea soție a finanțat afacerea vânzând lanțuri din scoici din mașina lor – luate cu 1.90 de dolari din Bali și vânzându-le cu 60 de dolari în California – în același timp împrumutându-se și de la mama și tata. Camerele originale au evoluat într-o cameră digitală impermeabilă cu wifi, care poate fi controlată de la distanță și este accesibilă pasionaților de sport ai clasei de mijloc. În 2004, și-a făcut prima mare vânzare pentru o companie japoneză care a comandat 100 de camere pentru un show de sport. Vânzările s-au dublat în fiecare an de atunci, și în 2012, GoPro a vândut 2.3 milioane de camere. În același an, un fabricant taiwanez a cumpărat 8.8% din companie pentru suma de 200 de milioane de dolari, ceea ce a stabilit valoarea de piață a companiei la 2,25 miliarde de dolari, transformându-l pe Woodman, care deținea majoritatea acțiunilor, în miliardar la vârsta de 38 de ani.

- în anii 1970, un pădurar german a făcut o descoperire interesantă. Prins în avalanșă, el își datora supraviețuirea vânatului pe care-l purta pe umeri, din moment ce i-a permis să rămână la suprafață. Au urmat experimente cu canistre voluminoase și baloane, și astfel s-a născut ideea unui airbag pentru avalanșe. În 1980, Peter Aschauer, după o experiență pe viu cu o avalanșă, a cumpărat patentul, a fondat compania ABS Peter Aschauer GmbH și a început să dezvolte un sistem care să permită victimelor avalanșei să prindă suficient în volum în câteva secunde, fără a le obstrucționa mișcările. Din 1991, rata de supraviețuire pentru schiorii echipați cu airbag, prinși în avalanșe, a fost de 255 din 262, adică 97%. Compania vinde acum în 25 de țări, și în sezonul 2012-2013, a raportat vânzări de 20 000 de unități, fiecare bucată costând în jur de 1 000 de dolari

Ce nevoie poți tu să identifici? Nevoia este literalmente peste tot unde te uiți. Nu contează dacă ești un student la colegiu care caută un

venit peste vară, o casnică ce dorește să câștige o sumă suplimentară de 1 000 de dolari pe lună pentru a răspunde nevoilor sale, sau un antreprenor în căutarea următoarei mari oportunități de afacere – întotdeauna există o nevoie care poate fi oportunitatea ta de a face bani serioși.

O idee proaspătă îl face pe Mike Milliorn milionar

Mike Milliorn era om de vânzări pentru o firmă care făcea etichete și avea nevoie să facă câțiva dolari în plus pe lună. Unul dintre marii clienți ai lui era lanțul de restaurante TGI Friday care căuta o modalitate infailibilă de a-și marca stocul și a se asigura că angajații săi utilizează întâi de toate cele mai perisabile mâncăruri– un proces numit rotația mâncării. Înainte să-l întâlnească pe Mike, utilizau bandă adezivă și markere, sau cumpărau buline colorate de la un magazin de birotică și au lipit un poster pe perete care spunea „Bulina roșie înseamnă miercuri".

Cea mai mare problemă a lor? Banda adezivă nu rămânea lipită în frigul din frigidere. Așa că Mike a inventat Daydots pentru rotația mâncării – un sistem infailibil de buline colorate având ziua săptămânii imprimată pe eticheta rezistentă la frig.

A realizat că TGI Friday avea nevoie de buline, și că alte restaurante probabil că aveau nevoie și ele. A început să facă marketing pentru Daydots cât mai multor restaurante posibil fără să cheltuiască prea mult.

Ca majoritatea oamenilor cu o nouă idee, Mike și-a păstrat slujba de zi. „Cu trei copii, o ipotecă și două plăți la mașină, riscul era prea mare pentru a-mi da demisia și a-mi devota tot timpul pentru Daydots. Nu aveam nici un ban, așa că trebuia să mă gândesc cum să-mi duc ideea pe piață în cel mai econom mod posibil și fără să-mi dau demisia. Așa mi-a venit ideea cu comanda prin poștă."

Mike a produs o broșură simplă, portocalie, de o pagină, în care explica sistemul Daydots și pe care l-a finanțat cu 6 000 de dolari împrumut de pe autoturismul combi Chevy al soției sale – apoi l-a trimis prin poștă restaurantelor pentru care și-a permis livrarea prin poștă. A primit suficiente comenzi din acea primă livrare prin poștă pentru a-l încuraja să mai trimită încă o tură, apoi încă una. Timp de 4 ani, el și soția sa și-au păstrat slujba de zi și au lucrat în afara casei.

Astăzi, compania lui Mike trimite prin poștă 3 milioane de cataloage pe an și tipărește peste 100 de milioane de Daydots pe săptămână. Mike a văzut o nevoie și – cu ajutorul soției, copiilor și angajaților – a lucrat conștiincios să răspundă acestei nevoi.

Daydots a evoluat chiar într-un fabricant și distribuitor de produse pentru siguranța alimentelor – precum și în etichete și buline reci, dizolvabile și „SuperDetașabile".

Treisprezece ani mai târziu, Mike a fost abordat de o companie prezentă în Forbes 500 în valoare de 4 miliarde de dolari pentru a-i cumpăra Daydots cu zeci de milioane de dolari. Ce a început ca o simplă întreprindere pentru a câștiga mai mulți dolari să „își poată ține copiii la școală", a ajuns să-i aducă lui Mike suficient să facă toate astea – și mai mult. Mike Milliorn a observat o nevoie și a găsit o modalitate creativă, economică de a-i răspunde.

Noi Oamenii

La începutul anilor 1990, Linda și Ira Distenfield au pornit în căutarea unei noi aventuri în viețile lor. Au avut succes în slujbele lor în serviciul civil, dar doreau să facă o schimbare. Și după ce au căutat pe piață – la toate produsele și serviciile disponibile – nu au găsit un singur lucru – servicii de avocatură la prețuri convenabile.

Nu era de mirare că nu au putut găsi, bineînțeles.

În acele zile, avocații aveau încă dominația și taxau mii de dolari pentru documente simple care de altfel le luau câteva minute. Un faliment tipic costa 1 500 de dolari și un divorț simplu ar fi putut ajunge până la 2 000 sau 5 000 de dolari.

Dar cum ar fi un serviciu, se gândea familia Distenfield, în care oameni obișnuiți puteau primi ajutor pentru documente legale simple la doar 399 de dolari sau mai puțin? Cum ar fi un serviciu care să demistifice procesul legal și să explice opțiunile clientului într-un limbaj obișnuit, nonjuridic?

Într-un magazin la stradă din Santa Barbara, familia DIstenfield a început să facă exact asta. Așa s-a născut compania lor, We The People (*Noi Oamenii*).

Astăzi, echipa soț-soție are mai bine de 150 de birouri în 30 de state și au servit mai bine de 500 000 de clienți în ultimii 10 ani cu mai bine de 60 de tipuri diferite de servicii legale – toate la prețuri care nu le rupeau buzunarele. Asta înseamnă cu adevărat să găsești o nevoie și să-i răspunzi.

Dar poate că cea mai evidentă dovadă că ei au descoperit o nevoie căreia i-au răspuns este povestea unui client satisfăcut din New York care s-a lăudat despre *We The People* fostului consilier de corporații pe New York, Michael Hess. În câteva zile, Hess i-a verificat și i-a

transmis descoperirile sale primarului Rudolph Giuliani. Ca fost procuror al parchetului federal, primarul Giuliani a fost intrigat de un serviciu de avocatură orientat spre oameni care simplifică procesul și taxează mult mai puțini bani. Astăzi, el este partener We The People, aducând o imensă credibilitate visului familiei Distenfield și industriei create de ei.

We The People a avut atât de mult succes, de fapt, că o mare putere corporatistă i-a contactat recent în vederea cumpărării și trecerii We The People la următorul nivel. Angajamentul familiei Distenfield de a oferi un serviciu accesibil comunității lor i-a răsplătit acum foarte frumos.

Posibilitățile sunt nesfârșite

Vezi ceva de vrei sau ai nevoie în viața ta cum ar fi o nevoie, o tânjire, sau o aspirație în viețile celor de lângă tine?

Există ceva ce trebuie furnizat, rezolvat, abordat sau eliminat? Există ceva ce găsești enervant ce poate fi ușurat dacă ar fi existat un dispozitiv sau serviciu care să rezolve acea problemă în particular? Împărtășești un obiectiv comun sau o ambiție cu alții din branșa ta sau din cercul tău social, pe care l-ai putea atinge doar dacă cineva ar furniza un sistem sau proces pentru a-l atinge? Te bucuri de anumite activități care ar putea fi și mai plăcute cu o nouă invenție sau serviciu?

Caută în viața ta și întreabă-te ce lipsește, ce ar putea fi făcut mai ușor sau care să te împlinească și mai mult.

IDEEA PENTRU BANI MAI MULȚI #3: GÂNDEȘTE ÎN AFARA NORMELOR

Când Dave Liniger, fondator și director al RE/MAX, era un agent imobiliar de succes, ca toți ceilalți, făcea nazuri când trebuia să plătească 50% din comisioanele lui brokerului în al cărui birou lucra. Un gânditor experimentat în afara normelor, a început să caute alternativă – o modalitate mai bună de a vinde case și în același timp, de a păstra mai mult din ce câștiga.

Nu cu mult după aceea, Dave a dat peste o agenție de imobiliare simplă, independentă care își închiria spațiul – pentru 500 de dolari pe lună – și oferea un birou, un recepționer, limitându-se la agenții imobiliari care erau suficient de experimentați să-și găsească proprii clienți și să-și facă propriul marketing. Ca Dave, acești agenți nu aveau

nevoie de susținerea unei entități cu nume cunoscut pentru a avea succes. Dar spre deosebire de brokerajul imobiliarelor gestionate profesional, ideea închirierii unui birou nu oferea un management ieșit din comun, un nume mare de brand, multe birouri și abilitatea de a împărți cheltuielile cu mii de agenți.

De ce să nu se creeze un hibrid? s-a gândit Dave. *De ce să nu creăm o firmă care să ofere mai multă independență agenților, care să-i lase să păstreze mai mult de 50% din comisioanele vânzărilor, dar să ofere mai mult sprijin decât dacă ar fi pe cont propriu?*

Așa a luat ființă Real Estate Maximus – RE/MAX pe scurt . Și de la crearea sa în 1973, datorită angajamentului lui Dave față de viziunea și hotărârea sa neclintită de a nu renunța în primii 5 ani cei mai provocatori, RE/MAX a avut creșterea cea mai rapidă, fiind cea mai mare rețea de agenți imobiliari din lume, cu peste 90 000 de agenți și 6 000 de birouri în mai mult de 90 de ţări, care își împart cheltuielile, se bucură de controlul prețurilor și sunt parte dintr-o entitate mai mare, dar care rămân și suficient de independenți pentru a-și hotărî propriul buget de publicitate și de a decide cât de mult din venitul lor doresc să păstreze după plata cheltuielilor.

Pentru că ideea ieșită din normă a lui Liniger a fost susținută de multă muncă grea, perseverență și pasiune, și pentru că a răspuns nevoii a mii de agenți imobiliari, visul s-a dezvoltat într-o afacere de aproape un miliard de dolari pe an.

Cât de departe ai merge dacă ai fi dispus să gândești în afara normelor și apoi să iei măsuri?

IDEEA PENTRU MAI MULȚI BANI #4
PORNEȘTE O AFACERE PE INTERNET

Ca specialist pe generarea de venit, Janet Switzer lucrează cu nenumărați antreprenori pe internet, ajutându-i să câștige mai mulți bani din afacerea lor online. Astăzi, o afacere pe internet este printre cele mai ușor de început și operat – chiar și în timp ce-ți păstrezi slujba actuală. Poți găsi o nevoie căreia să-i răspunzi pe o piață foarte mică, totuși să ajungi la mii sau chiar milioane de oameni din toată lumea cu acel interes special ca al tău.

Astăzi, abundă serviciile care îți oferă o platformă pentru a vinde orice creezi, găsești sau poți face pentru ceilalți. Cumpărăturile online cu o platformă ca eBay, Etsy, Yahoo Stores și altele te lasă să-ți des-

chizi un magazin și să vinzi obiecte pe care le-ai făcut sau achiziționat – fie că sunt antichități, electronice, cărți folosite sau orice altceva – plătind un procentaj mic din fiecare vânzare.

Website-ul gratuit Craigslist.com, pe de altă parte, te lasă să faci reclamă pentru practic orice obiect de vânzare – de la plante de grădină la obiecte de gospodărie la haine, chiar și proprietăți imobiliare și vehicule – fără să plătești. Este cel mai mare talcioc din lume. Tu îți oferi datele de contact pentru ca potențialii cumpărători să te poată contacta direct – și există chiar și aplicații care să alerteze cumpărătorii când un obiect specific este postat de vânzător.

Dacă îți creezi propriul website și te înscrii la un serviciu de cumpărături, poți vinde și accepta carduri de credit pentru plăți pe site-ul tău. Aici expertiza ta devine valoroasă – vânzarea de e-bookuri, de cursuri audio, de materiale de training, raporturi specializate sau directoare, informații despre „cum să" și alte *produse informative* care pot fi descărcate – însemnând că niciodată nu va trebui să transporți vreo cutie sau să trimiți un plic.

În plus, vestea bună este că internetul este acum o piață de desfacere matură. Multe website-uri, newsletter-uri și cluburi au deja vizitatori, abonați și membri care ar putea fi clienții tăi perfecți în viitor, odată ce oferi un procentaj proprietarului celuilalt website sau i te afiliezi.

Odată ce înveți cum să faci marketing pe internet, poți să faci marketing și pentru produsele altor oameni online. Un bărbat din Florida l-a abordat pe bijutierul local și l-a întrebat dacă s-a gândit vreodată să-și vândă bijuteriile pe internet. Bijutierul a răspuns că s-a gândit, dar nu a avut niciodată timpul de a o face. S-a oferit să-i creeze un website și să-i atragă trafic pentru un procentaj din vânzări. Bijutierul a fost de acord pe loc. A fost o situație din care au câștigat amândoi.

Shane Lewis, un student la medicină din Virginia, a decis să creeze o afacere pe internet pentru a-și sprijini familia cât el mergea la școala medicală a Universității George Washington. Cu ajutorul StoresOnline.com, a căutat un produs pe care să-l poată marketa și a găsit rapid un test de urină pentru droguri pe care părinții și alții puteau să-l utilizeze pentru că avea rezultate imediate. Când această carte a fost publicată prima dată în 2005, Shane făcea puțin peste 100 000 de dolari pe an din aceste teste pentru droguri și alcool. Mi-a spus atunci „În prima lună am avut câteva comenzi, dar din a treia lună ne mergea chiar bine și ne-am depășit obiectivele inițiale. Astăzi câștigăm suficient

pentru ca soția mea să stea acasă cu copiii în timp ce eu merg la școală. Mulțumită afacerii de pe internet, sunt practic liberi de datorii și nu mai trebuie să ne bazăm pe împrumuturile pentru studenți pentru a o scoate la capăt."

IDEEA PENTRU MAI MULȚI BANI#5: ALĂTURĂ-TE UNEI COMPANII DE NETWORK MARKETING

Există mai mult de 1 500 de companii care-și vând produsele și serviciile prin network marketing – cu siguranță există cel puțin una sau chiar mai multe care te pot pasiona. De la produse de sănătate și nutriție, la cosmetice, produse de gătit, jucării, materiale educaționale și servicii telefonice – chiar și servicii de avocatură la prețuri mici sau servicii financiare – există ceva pentru toată lumea. Cu puțină căutare pe internet, vei da peste o multitudine de oportunități. Poți vizita website-urile *Direct Selling Association* (*Asociația de Vânzare Directă*) la www.dsa.org pentru o listă extensivă a companiilor.

Tony și Randi Escobar au decis să-ți unească forțele cu Isagenic, o companie de network marketing nou creată care era specializată în produse nutriționale, produse de detoxifiere, de pierdere în greutate și de îngrijire a pielii. Aveau o pasiune pentru sănătate și întreținere, dorința de avea succes, iubire față de oameni, iubire față de produse și angajament pentru muncă din greu.

Tony, un imigrant australian care lucrase în minele de cupru din Arizona doar cu puțin timp înainte, și soția sa – care trebuiau să facă față bancrutei – și-au creat un venit de aproape 2 000 000 de dolari pe an în mai puțin de doi ani. Deși viteza la care au atins acest nivel este excepțională, milioane de oameni își adaugă mii de dolari pe lună venitului participând în companii de network marketing – și mulți dintre ei devin milionari. De fapt, s-a raportat că network marketing-ul a produs peste 100 000 de milionari de la mijlocul anilor '90 și asta doar în Statele Unite! S-a raportat și că 20% dintre noii milionari provin din network marketing.

Pentru că multe companii de network marketing nu durează, asigură-te că primești o consiliere solidă legată de companie și produsele sale înainte să te implici. Găsește o companie care este prezentă de ceva timp și are o reputație minunată. Încearcă produsele lor și asigură-te că îți plac. Dacă te pasionează un produs și te pasionează și oamenii, poți face mulți bani prin avantajul pe care downline-ul ți-l

poate oferi. Sunt foarte puține afaceri unde poți valorifica o asemenea oportunitate enormă cu o investiție financiară atât de mică[1].

BANII SE REVARSĂ ACOLO UNDE EXISTĂ VALOARE

Oriunde decizi să-ți îndrepți energiile, cheia este să devii valoros pentru angajatorul actual, cumpărători sau clienți. Faci asta devenind tot mai bun în a rezolva problemele lor, în a livra produsele și adăugând servicii de care ei au nevoie.

Poate că vei avea nevoie de mai multă instruire, de a-ți dezvolta noi aptitudini, de a crea noi relații sau de a petrece timp suplimentar, dar responsabilitatea de a deveni mai bun la ceea ce faci și cum o faci este totalmente a ta. Întotdeauna caută noi oportunități pentru o mai multă instruire și dezvoltare personală. Dacă ai nevoie de o diplomă superioară sau un anumit tip de certificare pentru a merge mai departe în breasla sau profesia aleasă, nu mai vorbi despre asta și fă-o.

CREEAZĂ-ȚI SURSE MULTIPLE DE VENIT

Cea mai bună modalitate de a te bucura de un venit mai mare și de a-ți dezvolta siguranța economică în viața ta este să-ți creezi surse multiple de venit. Aceasta te protejează de posibilitatea ca una dintre aceste surse – de obicei slujba ta – să se consume și să te lase fără nicio sursă a banilor. Întotdeauna am avut mai multe surse de venit. Chiar și când eram terapeut în cabinetul meu individual, țineam și discursuri, conduceam ateliere de lucru pentru educatori, scriam cărți și articole pentru reviste și aveam o librărie de unde puteai să comanzi prin e-mail.

Și tu poți găsi tot soiul de modalități suplimentare de face bani dacă abia acum începi să cauți asta. Poți începe prin modalități simple cum ar fi să ridici gunoiul cu camionul tău în weekenduri, să dai

---

[1] Dacă alegi să urmezi network marketingul drept carieră sau ca sursă suplimentară de venit, citește următoarele cărți pentru a învăța rapid bazele importante. Eu consider umătoarele lecturi obligatorii: *Your first year in Network marketing* (*Primul tău an în network marketing*), de Mark yarnell și Rene Reid Yarnell (Rosevill, CA: Prima Publishing, 1998), *Secrets to Building a million dollar network organization: from a guy who's been there done that and shows you how to do it* (*Secretele construirii unei rețele organizaționale în valoare de un milion de dolari: de la un tip care a trecut prin asta și care îți arată cum se face*), de Joe Rubino (Charlottesville, VA: Upline Press, 1997) și *GoPro – 7 steps to becoming a network marketing professional* (*GoPro - 7 pași pentru a deveni un profesionist în network marketing*), de Eric Worre (Wichita, KS: Network Marketing Pro, 2013) - nota autorului.

meditații sau să dai lecții de muzică pentru a investi în proprietăți pe care să le închiriezi, pe consultații sau marketing pe internet.

Există posibilități nesfârșite pentru multiplele surse de venit. Dacă ești un cititor vorace, poți să creezi o e-revistă care să includă recenziile la cărțile pe care le-ai citit, cu linkuri spre Amazon.com, care te va plăti cu o taxă din procentul pe fiecare carte vândută prin linkul tău. Poți să primești și un procentaj din orice cumpărături se fac pe Amazon în timpul acesta. Știu un blogger care face în medie 2 500 de dolari pe lună făcând asta. Poți să vinzi ceva pe eBay. Poți să cumperi și să vinzi artă. Unul dintre prietenii mei a cărui sursă principală de venit este oratoria profesionistă iubește arta orientală. De două ori pe an, călătorește în China și în Japonia și cumpără artă foarte ieftin. Păstrează ce îi place și vinde restul pentru un profit frumos, unei liste tot mai mari de colecționari pe care i-a atras. Călătoria și arta sunt în esență gratuite, plus că face un profit frumos de pe urma artei pe care o vinde. Îl știu pe directorul unei școli private care face același lucru în timpul vacanței de vară cu mobilă antică chinezească, pe care apoi o vinde de acasă, din garajul său.

Sora mea, Kimberly Kirberger, este cunoscută ca și coautoarea celor 11 cărți din seria *Chicken Soup for the Teenage Soul* (*Supă de pui pentru sufletul adolescenților*). Dar și ea este o persoană ce înțelege importanța veniturilor multiple. Când avea douăzeci de ani, hobby-ul ei era să facă coliere din mărgele, dar când a ajuns deja la 35 de ani, a început să facă design pentru bijuterii de lux și și-a transformat hobby-ul într-o altă sursă de venit. A creat Kirberger Design și curând a devenit cunoscută pentru piesele sale unicat – și nu i-a luat mult până când acestea au început să se vândă în Nordstrom and Barneys, precum și în buticurile din țară.

Bijuteriile lui Kim au apărut în câteva emisiuni de televiziune inclusiv în *My so-called Life, Melrose Place, Friends* și *Beverly Hills 90210* și în reviste precum *Vogue, Elle, W* și *Marie Claire.* Și pentru că este sora mea și a păstrat în toți acești ani prețurile la un nivel rezonabil, te încurajez din inimă să îi vizitezi website-ul www.KirbergerDesignes.com

ȘI DACĂ EȘTI ANGAJAT CU NORMĂ ÎNTREAGĂ POȚI FACE MAI MULȚI BANI CA ANTREPRENOR OCAZIONAL

Dacă ești angajat și îți iubești slujba (inclusiv cecul constant de salariu), dar pur și simplu vrei să câștigi câteva mii de dolari din altă parte de câteva ori pe an, sunt strategii pe care le poți utiliza pentru a

deveni ceea ce Janet Switzer numește „antreprenor ocazional". În cartea ei *Instant Income* (*Venit instantaneu*), Janet detaliază proiecte pe teren scurt, cu angajament minim și fără stres care presupun mai puțină implicare decât afacerile cu jumătate de normă de pe durata unui an întreg.

De exemplu, există servicii online precum Elance.com care te vor conecta prin linkuri cu oameni ce caută să subcontracteze servicii variate. Dacă faci orice tip de muncă creativă – cum ar fi să scrii sau design grafic, să pui la punct prezentări în PowerPoint – sau dacă ai avea nevoie de expertiză pentru a consilia o mică afacere legată de un proiect specific pe care aceasta dorește să-l urmeze, aceste servicii îți oferă platforma unde-ți poți discuta aptitudinile, să prezinți mostre ale lucrărilor tale, să licitezi pentru proiecte și chiar să fii plătit de persoana care te angajează.

Antreprenoriatul ocazional îți permite să-ți și urmezi pasiunea. Cum ar fi un profesor de colegiu care scrie articole plătite … managerul unei aerospațiale care vinde arte manuale amerindiene la întrunirile de weekend ale indienilor… sau mama casnică ce administrează un website de podcasting pentru alte mame casnice, îți permite să faci bani prin modalități în care nu simți că muncești.[2]

Ce tipuri de oportunități ocazionale îți recomandă Janet?

Consultare. Dacă ai cunoștințe sau expertiza pe care alții nu o au, poți câștiga un venit superb în calitate de consultant ocazional. Pentru a te promova cel mai bine, în primul rând hotărăște cine are nevoie de ceea ce știi tu și la ce nișă de piață aparțin. Apoi stabilește un public țintă pentru conținutul online pentru a ajunge la acești cumpărători (mai multe despre aceasta mai târziu, în secțiunea „Succesul în era digitală"). Articole, blogul tău, rapoarte gratuite și unelte de evaluare gratuită pe website-ul tău sunt modalități bune de a-i familiariza pe potențialii clienți cu specificul expertizei tale.

Furnizor de servicii. Mii de oameni își oferă serviciile ocazional – fie că e vorba de organizări profesioniste, informare cu privire la taxe, planificare de petreceri, decorațiuni interioare, curățarea curții de bălării, scrierea de proiecte, cumpărarea de cadouri de sărbători pen-

---

[2] Pentru o listă a celor 13 criterii pe care Janet la caută într-o oportunitate ideală de antreprenoriat ocazional – precum și modalități de a minimiza factorul de stres și o listă de verificat cu strategii de marketing pe care le poți utiliza – pune mâna pe cartea lui Janet *Instant Income* (*Venit instantaneu*). Fă rost de ghidul ei gratuit *Instant Income 10-day turnaround* (*Venit instantaneu: redresare în 10 zile*) de pe www.InstantIncome.com - nota autorului.

tru corporații, numere de magie sau unul dintre sutele de alte tipuri de servicii pentru care consumatorii și afacerile vor plăti. Aproape tot ce iubești să faci – ce îi deranjează sau le consumă timpul altora – poate fi transformat într-un serviciu ocazional care să-ți aducă un venit instantaneu. Cheia ca să te marketezi ca furnizor de servicii ocazional este să abordezi *alți* furnizori de servicii de la care acești consumatori sau afaceri cumpără deja, și negociază o recomandare.

Retail și manufactură. Acestea funcționează bine când vinzi obiecte unicat, extrem de specializate pe care iubești să le faci și care se pot vinde la un preț foarte mare – cum ar fi bijuterii unicat, matrițe complicate de vapoare, plase de prins pește de mână, haine *couture* și alte manufacturi limitate. Utilizează website-ul sau un serviciu ca Etsy.com pentru a-ți etala produsele și a le vinde în toată lumea.

O DISTINCȚIE IMPORTANTĂ

Când îți construiești surse multiple de venit, fă tot posibilul să te concentrezi asupra creării de surse care, pentru a le porni și opera, necesită foarte puțin timp și bani. Obiectivul tău ultim este să stabilești lucrurile în așa fel încât să fii liber să lucrezi oricând și oriunde vrei – sau să-ți iei timp liber să te relaxezi. Prea multe mijloace împrăștiate de acest tip înseamnă să riști să-ți pierzi sursa principală de venit.

Două dintre cele mai bune resurse pe care le știu pentru a înțelege cu adevărat și a stăpâni sursele multiple de venit sunt cărțile *Multiple streams of income: how to generate a lifetime of unlimited wealth* (*Multiple Surse de venit: cum să-ți generezi o avere nelimitată pe toată durata viețaii*) ediția a doua, și *Multiple Streams of internet income: how ordinary people make extrordinary money online* (*Multiple surse de venit de pe internet: cum fac oamenii obișnuiți bani extraordinari*), amândouă scrise de Robert G. Allen.

Și ține minte să aplici tot ce ai învățat până acum pentru a-ți crea surse multiple de venit. Fă-le parte din viziunea și obiectivele tale, vizualizează și afirmă că faci bani din surse multiple de venit, începe să citești cărți și articole pe acest subiect, și vorbește cu prietenii. Bazându-te pe Legea Atracției, vei începe să atragi tot soiul de oportunități și idei. Apoi doar acționează asupra celor pe care le simți cele mai potrivite pentru tine.

PRINCIPIUL

61

OFERĂ MAI MULT PENTRU A PRIMI MAI MULT

Aduceți însă la casa vistieriei toate zeciuielile, ca să fie hrană în Casa Mea; puneți-Mă astfel la încercare, zice Domnul oștirilor, și veți vedea dacă nu vă voi deschide zăgazurile cerurilor și dacă nu voi turna peste voi belșug de binecuvântare.

(Maleahi 3:10)

Zeciuiala – adică a da 10% din câștigurile tale lucrării lui Dumnezeu ce poate include organizații caritabile și alte organizații nonprofit, precum și bisericii, sinagogii sau moscheii tale – este una dintre cele mai bune garanții ale prosperității cunoscute vreodată. Mulți dintre cei mai bogați indivizi și cei mai de succes oameni au fost partizani devotați ai zeciuielii. Dând o zeciuială regulată, și tu poți pune în mișcare forța universală a lui Dumnezeu, ce-ți va aduce o abundență continuă.

Nu doar că îi servești pe alții, dar te servești și pe tine ca dăruitor. Beneficiile traversează toate hotarele religioase și servesc pe aceia din toate credințele – pentru că simplul act de a dărui creează atât o alianță spirituală cu Dumnezeul abundenței, dar îți dezvoltă și mentalitatea iubirii pentru aproapele tău. Zeciuiala dovedește într-un mod foarte convingător că averea abundentă este ceva ce Dumnezeu dorește pentru copiii Săi. De fapt, El a creat o lume unde cu cât ai mai mult succes, cu atât mai multă avere există pentru a o împărți cu ceilalți. O avere sporită a unui individ aproape întotdeauna reprezintă o avere pentru societate în ansamblul ei.[1]

[1] Vezi *God wants you to be rich: How and Why everyone can enjoy material and spiritual wealth in our abundant world*, (*Dumnezeu te vrea bogat: Cum și de ce toată lumea se poate bucura de bogăția materială și spirituală în lumea noastră abundentă*) de Paul Zane Pilzer (New York: Fireside, 1997) - nota autorului.

PLANUL ZECIUIELII PE CARE *CHICKEN SOUP* L-A PUS LA CALE

Zeciuiala cu siguranță a jucat un rol foarte mare în succesul meu și în succesul seriei *Chicken Soup for the soul* (*Supă de pui pentru suflet*). De la prima carte din această serie, Mark și cu mine am dat o zeciuială din partea de profit organizațiilor nonprofit care erau dedicate vindecării bolnavilor, hrănirii celor flămânzi și adăpostirii celor fără adăpost, încurajarea celor slabi, educarea celor needucați și salvarea mediului înconjurător.

Împreună cu editorul și coautorii, am dat milioane de dolari la peste 100 de organizații, inclusiv Crucea Roșie, YWCA și Fundația Make-a-wish. Din 1993, am plantat peste 250 000 de copaci în Parcul Național Yellowstone împreună cu Fundația Arbor Day, am asigurat costul adăposturilor pentru cei fără adăpost cu Habitat for Humanity, am hrănit pe flămânzii din lume cu Feed the Children și am prevenit mii de sinucideri ale adolescenților prin Yellow Ribbon International. Ne simțim binecuvântați de tot ceea ce ni s-a dat așa că dorim să oferim înapoi. Credem cu putere și că tot ce dă se întoarce înmulțit la noi.

Dăm o zeciuială din venitul personal și bisericilor și altor organizații spirituale misionare care înalță umanitatea prin munca lor spirituală și umanitară.

Unul dintre cele mai incitante proiecte în care am fost implicați a fost distribuirea a 100 000 de exemplare gratuite din *Chicken soup for the soul* (*Supă de pui pentru suflet*) deținuților din închisori. Cartea nu a fost menită inițial pentru distribuirea către populația generală, dar a avut atât de mult succes, că în curând am primit mii de cereri de la membrii familiilor, ofițerilor de corecție și preoților închisorilor pentru a le face disponibile exemplare din cartea aceasta. Ce a început strict ca o acțiune filantropică s-a transformat într-un alt succes pentru *Chicken Soup* în librării – și un alt exemplu de cum binele făcut se întoarce la tine înmulțit.

EXISTĂ TIPURI DIFERITE DE ZECIUIALĂ

Există două tipuri diferite de zeciuială. *Zeciuiala financiară* este explicată cel mai bine ca o contribuție de 10% din venitul brut către organizația de la care primești călăuzirea spirituală sau a cărei munci filantropice vrei să o sprijini.

Zeciuiala timpului înseamnă să faci voluntariat pentru a servi bisericii, templului, sinagogii tale sau oricărei alte organizații caritabile care ar putea să se folosească de ajutorul tău. Există astăzi mai mult de un milion de organizații caritabile doar în Statele Unite care au nevoie de voluntari. Gândește-te la ce organizații te-ai putea oferi voluntar cu timpul și expertiza ta.

VIAȚA LUI S-A SCHIMBAT DIN MOMENTUL ÎN CARE A ÎNCEPUT SĂ OFERE ZECIUIALĂ

Natura oferă totul, fără rezerve, și nu pierde nimic; bărbatul sau femeia care înhață totul, pierde totul.

JAMES ALLEN

Autor al *Path of Prosperity* (*Calea Prosperității*)

Robert Allen, autor al bestsellerului *Nothing Down* (*Nimic în jos*) și *The One Minute Millionaire* (*Milionar la minut*), nu a dat dintotdeauna zeciuială. Dar după ce a pierdut totul și a revenit în punctul zero, și-a spui lui însuși *Stai puțin. Am avut atâția bani în viață. Ar trebui să fiu guru-ul care îi învață pe oameni cum să devină bogați. Unde s-a dus totul? Trebuie că am făcut ceva greșit.*

În cele din urmă, Bob a revenit la prosperitatea sa inițială. Dar pe drumul său, a învățat o lecție valoroasă: *Fie cred în zeciuială,* și-a spus, *fie nu cred. Dacă cred în ea, o să ofer zeciuială în fiecare săptămână. Voi încerca să-mi dau seama care este venitul nostru în acea săptămână și voi scrie un cec în acea săptămână.*

Pe măsură ce a devenit un zeciuitor dedicat, deodată o nouă lume s-a deschis pentru el. Deși datoriile lui păreau insurmontabile, a devenit mai recunoscător pentru ce avea, curând, noi oportunități au început să i se reverse dinainte. Astăzi, Bob spune că are atâtea oportunități că i-ar lua 10 vieți să poată profita de toate. Crede că astfel este pentru toți zeciuitorii.

Dar chiar și spunând mai grăitor decât povestea sa este felul prin care îi inspiră pe alții să zeciuiască. Își amintește de o femeie care l-a abordat și i s-a plâns „Soțul meu și cu mine nu putem zeciui. Abia reușim să ne plătim ipoteca. Stilul nostru de viață ne costă 5 000 de dolari pe lună. Nu ne mai rămân suficienți bani la sfârșitul lunii."

Bob a admonestat-o „Nu zeciuiești pentru că vrei să obții ceva. Zeciuiești când deja ai primit acel ceva. Ești deja atât de binecuvânta-

tă, nu ești în nici un fel capabilă să răsplătești asta. Există șase miliarde de oameni pe fața Pământului care și-ar da plămânul stâng să facă schimb cu tine. Zeciuiești din recunoștința pe care o simți față de incredibilele binecuvântări și față de stilul de viață pe care-l ai."

Bob nu se așteaptă la absolut nimic atunci când zeciuiește pentru că acum realizează că ferestrele raiului au fost deja deschise pentru el. Zeciuiește pentru că el deja a primit binecuvântările.

PĂSTREAZĂ TOTUL ÎN PERSPECTIVĂ

Când renunți să obții tot mai mult din ce nu ai nevoie cu adevărat, acest lucru eliberează oceane de energie pentru diferența față de ce ai.

LYNNE TWIST

Autoarea *The Soul of Money* (*Sufletul Banilor*)

Așa cum prietena mea Lynne Twist scrie în cartea ei, *The Soul of Money* (*Sufletul Banilor*), este important să îți examinezi în mod conștient relația cu banii și să-ți amintești că deși banii pot fi utili în multe aspecte ale vieții, obiectivul de a acumula avere de dragul averii poate duce la lăcomie – o forță foarte distructivă pentru tine, relațiile tale și mediu înconjurător. Ea atrage atenția într-un mod înțelept că această căutare a abundenței în care majoritatea oamenilor se lasă prinși de obicei rezultă în căutarea fără de sfârșit a „tot mai mult."

Atât de des ne gândim la abundență ca punctul în care vom ști că am „ajuns." Dar abundența va rămâne de fapt înșelătoare atâta timp cât vom crede că o găsim dacă deținem sau cumpărăm cantități excesive din ceva anume.

Adevărata abundență, pe de altă parte, chiar există. Se revarsă din ceea ce Lynne numește îndestulare – a avea *destul*.

„Abundența", spune Lynne, „este esența naturii. Este o lege fundamentală a naturii că există destul. Dar chiar și acest *destul* este finit – conducându-ne la situația în care ne aflăm acum, în căutarea noastră de tot mai mult, consumăm părți din mediu într-un ritm mult mai rapid decât poate el să se refacă și să-și revină."

Din fericite, *destul* este acel loc unde poți ajunge cu ușurință și unde poți sălășlui fericit. Și odată ce ai ajuns acolo, este timpul să transcenzi frica ta de puținătate – atât acum, cât și în viitor – și să utilizezi excesul pe care-l ai pentru a face diferența în lume în orice domeniu de care ești atras.

Maxima atât de veche că banii nu pot cumpăra fericire este în cele din urmă adevărată. Dacă a câștiga bani și a ține un registru poate fi incitant în anumite momente și uneori chiar necesar, este incredibil de important să nu pierzi din vedere privirea de ansamblu – că mărimea venitului tău, contul tău din bancă și colecția ta de lucruri nu este ceea ce în cele din urmă creează senzația de împlinire pe care o trăiești în viață.

A FACE DIFERENȚA

Tom, un vecin de-al meu căruia îi place să contribuie tacit, iubește să călătorească cu afaceri. Este membru al Directors Guild of America, și la un moment dat, contractul său îi cerea să călătorească la clasa întâi, oriunde dorea în lume. Scaunul confortabil, mâncarea bună, atenția și băuturile erau beneficiile marginale minunate ale unui program de făcut un film. S-a obișnuit cu toate aceste beneficii, și ele au devenit parte normală din agenda lui pentru fiecare slujbă.

O călătorie, totuși, l-a dus pe Tom în Noua Zeelandă ca să filmeze. Când a aterizat, l-a întrebat pe directorul de producție cât costa un bilet la clasa a doua, pentru că se gândea să-și aducă unii dintre fii. Directorul de producție i-a spus că un bilet la clasa a doua costă 1 800 de dolari. Biletul la clasa I cu care tocmai zburase până acolo a costat 7 700 de dolari! A fost puțin surprins, pentru că nu s-a gândit niciodată că există o asemenea disparitate între prețuri.

La început, Tom s-a gândit că dacă lua un loc la clasa a doua pe viitor și dacă compania de film i-ar plăti diferența de bilet, ar avea aproape 6 000 de dolari în plus. Mintea lui a început să-i alerge imaginându-și toate lucrurile pe care ar fi putut să le cumpere pentru el însuși cu 6 000 de dolari: motociclete, excursii și multe alte bunuri i-au trecut prin minte.

Apoi în mintea lui Tom s-a aprins un beculeț. S-a gândit la toți copiii pe care i-a întâlnit de-a lungul anilor care nu își permiteau să meargă la colegiu. Tom s-a gândit că cu acei 6 000 de dolari sigur ar putea să acopere unele taxe de școlarizare. În acest moment de cotitură, Tom a făcut un legământ cu el însuși. Nu mai avea să zboare la clasa întâi. Avea să zboare la clasa a doua și diferența să-i fie donată pentru o cauză meritorie. Prima dată când a făcut-o, a plătit taxa de școlarizare pentru colegiul unui băiat. A fost șocat. A realizat că sacrificându-și puțin din confortul unui zbor, dădea cuiva nu doar taxa de școlarizare pe un an, dar posibil și o nouă direcție în viață.

Apoi, niște lucruri ciudate au început să se întâmple. Tom întâlnea oameni interesanți și la clasa a doua. Ceilalți oameni cu care lucra Tom l-au întrebat de ce nu stătea la clasa întâi cu ei. Când le-a spus ce făcea cu banii, unii dintre ei au început să facă la fel. Și afacerea lui a crescut. Era pentru că făcea un lucru bun sau era o coincidență?

Tom încă zboară la clasa a doua și dă în continuare diferența pe biletul de zbor fondurilor pentru burse și organizații caritabile care au grijă de mediu. A învățat că pașii mici și sumele aparent mici de bani pot avea un impact major asupra direcției în viața cuiva. Cu aceste cunoștințe, locul de la clasa a doua a lui Tom este puțin mai confortabil!

Povestea lui Tom este o ilustrare frumoasă a impactului trecerii de la abundență la îndestulare și impactul pe care-l poate avea asupra lumii.

DONAȚIILE CORPORAȚIILOR

Și corporațiile pot să culeagă roadele a ceea ce dau înapoi. William H. George, președintele și directorul Medtronic, a dezvăluit recent într-o conferință din Minneapolis cum compania lui s-a angajat să dea 2% din profiturile pretaxate. Deși aceste „zeciuieli" se ridicau la doar 1.5 milioane de dolari la început, creșterea continuă a companiei a facilitat ca zeciuiala lor să se avânte la mai mult de 400 de milioane de dolari – 17 milioane de dolari fiind dați doar în primul an.

Poate că cele mai impresionante acte de dăruire au fost donația de 1 miliard de dolari de Ted Turner către Națiunile Unite și cele 28 de miliarde date de Bill și Melinda Gates prin Fundația Bill and Melinda Gates. Totuși, nu trebuie să fii corporație sau superbogat să dai înapoi comunității tale. Orice contribuție, fie că este vorba de timpul tău sau banii tăi, va face diferența pentru recipienți și pentru tine, fie în sentimentele bune pe care le trăiești și în revărsarea extinsă a abundenței care va izvorî în viața ta.

ÎMPARTE BOGĂȚIA

Banii sunt ca îngrășământul natural. Dacă-i împrăștii prin jur, fac foarte mult bine. Dar dacă îi aduni într-o grămadă într-un singur loc, o să miroasă ca dracu'.

JUNIOR MURCHISON
Fondatorul echipei de fotbal Dallas Cowboys

Când îi implici și pe alții în succesul tău – când îți împarți bogăția cu ei – mai multă muncă este făcută, mai mult succes este atins și în cele din urmă toată lumea beneficiază mai mult. Cheia succesului seriei *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) a fost decizia noastră de a implica mai mulți coautori în proces. Deși Mark și cu mine am primit drepturi de autor mai mici - 30 sau 40 de cenți pe carte în loc de 60 de cenți – ne-a permis să terminăm mai multe titluri, să obținem o putere de acoperire media mai mare și să vindem mai multe cărți. În niciun caz nu am fi putut noi doi să compilăm, să edităm, să scriem și să promovăm mai mult de 200 de cărți.

Ce a început ca o colaborare a doi autori și doi asistenți, s-a dezvoltat într-un personal de 12 oameni cu 2 editori, câțiva editori consultanță, 2 editori asistenți, un specialist pe bun de tipar, un director de marketing, un director pe licențiere, un director pe proiecte noi, câțiva asistenți și un grup de 100 de coautori și aproape 10 000 de contribuitori, inclusiv 100 de caricaturiști. Întotdeauna ne-am dat silința să-i compensăm corect pe toți cei implicați. Salariile personalului nostru erau mai mari decât era normal pentru industria cărții și avem un plan de pensionare generos și un plan bonus egal de generos pentru angajații noștri. Toți membrii personalului nostru primesc 6 săptămâni de vacanță în fiecare an. Am plătit 4 milioane de dolari în taxe de bun de tipar pentru contribuitori și am donat milioane de dolari organizațiilor caritabile. Este credința noastră fermă că bunăvoința de a împărți averea a produs mai multă abundență financiară decât am fi putut produce pe cont propriu. Încercând doar să ne agățăm de ea ar fi sugrumat izvorul banilor.

PRINCIPIUL

62

GĂSEȘTE O MODALITATE DE A SERVI

Este una dintre frumoasele compensații ale vieții că niciun om nu încearcă în mod sincer să-l ajute pe altul fără să se ajute pe el însuși.

RALPH WALDO EMERSON
Eseist și poet american

Cele mai mari niveluri ale mulțumirii și satisfacției de sine sunt trăite de cei care au găsit o modalitate de a-i servi pe ceilalți. Dincolo de adevărata bucurie interioară care este creată prin servirea altora, este un principiu universal că nu poți să-i servești pe alții fără ca asta să se întoarcă la tine înmulțit.

DECIDE CE ESTE IMPORTANT PENTRU *TINE*

Ia-ți răgazul de a hotărî care sunt cauzele și grupurile de oameni care sunt importante pentru tine. Ce probleme are cea mai mare chemare pentru tine? Ce organizații îți fac inima să tresalte? Îți pasă să adăpostești pe cei fără adăpost, să promovezi artele, să îi protejezi pe cei abuzați, să îi vindeci pe cei dependenți, să oferi educație, să îi hrănești pe cei flămânzi sau să-i sprijini pe veterani?

Dacă iubești arta și te gândești că școlile duc o lipsă dureroasă a unei educații în artă, poți să te decizi să faci voluntariat pentru a strânge fonduri pentru materiale pentru artă, poți să te oferi voluntar să predai un curs de artă sau să devii ghid la unul dintre muzeele locale de artă. Dacă ai fost singur la părinți sau ți-e dor cu adevărat să-l ai pe tatăl sau pe mama ta în preajmă, ai putea dori să te oferi voluntar pentru Big Brother sau Big Sisters. Poate că iubești animalele și ai vrea mai degrabă să găsești adăpost pentru animalele abandonate. Dacă iubești cărțile, ai putea să te oferi voluntar să citești o carte pentru Recording for the Blind & Dyslexic.

OFERĂ-ȚI APTITUDINILE ÎN VOLUNTARIATE

Sunt multe organizații nonprofit cărora le-ar fi utile aptitudinile tale în afaceri – management, contabilitate, marketing, recrutarea de voluntari, strângere de fonduri și tot așa.

Dacă ai talent organizațional, ia în considerare munca pentru evenimente caritabile. Dacă poți să-i convingi cu ușurință pe alții de valoarea cauzei tale, ia în considerare să devii strângător de fonduri pentru organizațiile locale caritabile care au nevoie de ajutorul tău. Dacă ai aptitudini de director, ia în considerare să servești o organizație fiind președintele acesteia.

VEI PRIMI MAI MULT DECÂT DAI

Când faci voluntariat, vei primi înapoi mult mai mult decât dai. Cercetările asupra voluntariatului arată că oamenii care fac voluntariat trăiesc mai mult, au sisteme imunitare mai puternice, au mai puțin atacuri de cord, își revin din atacuri de cord mai repede, au o stimă de sine mai mare și au un simț mai profund al sensului și scopului decât cei care nu fac voluntariat. Cercetarea arată și că oamenii care fac voluntariat cât sunt tineri sunt mai înclinați să ajungă în slujbe mai prestigioase și mai bine plătite decât semenii lor nevoluntari. Voluntariatul este o modalitate puternică de făcut networking și deseori duce la oportunități de afacere și carieră, fără a mai menționa și relațiile de prietenie.

Voluntariatul este și o modalitate de dezvoltare a aptitudinilor importante pentru succes. Multe corporații mari au ajuns să realizeze asta și chiar să încurajeze angajații să facă voluntariat. Multe companii, cum ar fi SFAECO și Pillsbury Company, chiar consolidează voluntariatul în programele de dezvoltare pentru angajații lor și îl fac parte din procesul bilanțului anual. Programul SAFECO de Consolidare a Aptitudinilor prin Voluntariat ajută angajații să identifice aptitudinile asupra cărora le-ar plăcea să lucreze. Angajații se pot duce pe intranetul „Volunteer @ SAFECO", unde vor găsi un ghid complet al tipurilor de activități de voluntariat care îi ajută să-și consolideze competența în domeniile pe care le aleg. Apoi, ei poartă o discuție cu supervizorul lor legat de includerea oportunității de voluntariat în planul lor de dezvoltare personală.

Mulți potențiali angajatori raportează că atunci când intervievează candidați pentru angajare, se uită mai nou să vadă dacă cei care

candidează s-au implicat în muncă voluntară. Așa că a-ți oferi timpul pentru voluntariat ar putea să aibă o răsplată pozitivă ajutându-te să pui mâna pe o viitoare slujbă.

În plus, una dintre cheile succesului este să consolidezi o rețea de relații și voluntariatul îți permite să întâlnești toate tipurile de oameni pe care altfel nu i-ai întâlni. Mai bine chiar, poți întâlni deseori oameni – sau pe soțiile lor – care fac lucrurile posibile în profesia ta și în comunitatea ta.

RĂSPLATA UNEI CARIERE ȘI A UNEI AFACERI NEAȘTEPTATE

Dillanos Coffee Roasters are o politică de a sponsoriza un copil din Kilogram Fund International pentru fiecare angajat al companiei. Ca un fel de a da înapoi țărilor care fac posibilă afacerea lor, ei sponsorizează copiii doar în țările de unde își cumpără boabele de cafea, cum a fi Guatemala, Columbia și Costa Rica. Dillanos plătește o taxă lunară de sponsorizare de 35 de dolari și angajații corespondează individual cu copilul lor, le trimit felicitări aniversare, cadouri de Crăciun și mențin o relație cu acest copil. Dincolo de diferența pe care o fac în lume, programul de sponsorizare s-a dovedit un imbold minunat pentru moralul angajaților.

Și în timp ce motivația de a sponsoriza acești copii era pur filantropică, a avut și un impact pozitiv asupra obiectivului final al companiei. Toate pozele copiilor pe care compania îi sponsorizează sunt postate pe peretele unuia dintre coridoarele din companie. Unei potențiale cliente i s-a făcut turul companiei și acesta a întrebat de originea acestor poze. Când i s-a explicat că acestea erau pozele copiilor sprijiniți de companie prin Children International, femeia a fost atât de emoționată, că înainte să guste din cafeaua Dillanos, a decis că dorește să facă afaceri cu o companie căreia îi pasă atât de mult de copii și de angajații săi.

SERVICIUL ÎNTOTDEAUNA SE ÎNTOARCE ÎNMULȚIT

A-i servi pe alții poate să consiste și în a concentra misiunea companiei tale asupra creării de produse și servicii care sunt benefice pentru omenire. Sir John Mark Templeton a studiat mai mult de 10000 de companii pe o perioadă de mai bine de 50 de ani și a desco-

perit că rezultatele cele mai bune pe termen lung se revărsau către cei care se concentrau asupra furnizării tot mai mari de produse și servicii benefice.

„Orice ar face cineva”, spune Templeton, „ar trebui întâi să se întrebe *Pe termen lung, este util pentru public?* Dacă așa e, atunci el servește așa cum o face un preot. Cred că cei care sunt în afaceri pot să se asigure unul pe altul că dacă unul încearcă să dea ce e mai bun atunci când servește comunitatea, afacerea lui nu va lâncezi, ci va prospera.[1]

Gândește-te la posibilitatea că atunci când alegi să faci o muncă ce ridică spiritul și servește, care aduce oamenilor produse și servicii „din ce în ce mai benefice”, când eforturile tale sunt concentrate mai degrabă asupra dăruirii decât asupra primirii, vei primi, în cele din urmă, mai mult decât ai dat.

Așa cum Zig Ziglar, unul dintre cei mai mari învățători din America ai principiilor succesului, se mândrea spunând „Poți primi în viață tot ce vrei dacă vei ajuta suficient de mulți oameni să primească ceea ce ei își doresc.”

Lumea răspunde dăruitorilor mai pozitiv decât primitorilor. Ne vine în mod natural să sprijinim dăruitorii. Simplu spus, dăruitorii primesc.

DRUMUL SPRE ÎMPLINIRE

Kenneth Behring este un om foarte bogat care a apărut în numeroase ocazii pe listele Forbes 500 și Forbes 400 ale celor mai bogați oameni din America, cu o valoare netă estimată la 495 de milioane de dolari. Crescând în sărăcie în Wisconsin, și-a câștigat primii bani livrând ziare, tundea gazoane, ca băiat de mingi la golf, lucrând la cherestea și în magazine retail. După liceu, a vândut mașini uzate și în cele din urmă și-a deschis dealershipul personal de mașini noi și folosite. Pe când a făcut 27 de ani, era deja milionar. Apoi s-a mutat în Florida și a început a doua carieră ca dezvoltator imobiliar. A fondat și consolidat Tanmarac, Fliorida, și mai târziu s-a mutat în California, unde a dezvoltat Blackhawk, unul dintre cele mai exclusiviste complexe rezidențiale din Statele Unite.

Când l-am întâlnit și l-am auzit vorbind la Summitul International Achievement în Chicago, Ilinois, a vorbit despre cum căutarea unei

[1] fragment din *Religion and Liberty* (*Religia și Libertate*) (Noiembrie – Decembrie 2000, volumul 10, numărul 6), o publicație a Aston Insitute for the Study of Religion and Liberty - nota autorului.

vieți fericire pentru el a trecut prin patru etape. A numit prima etapă „Mai multe lucruri." În primele lui zile de când se apucase, își dorea toate lucrurile de bază – o mașină, o casă, o afacere care să tot crească și să se extindă. Se gândea că dacă avea toate aceste lucruri, va fi fericit … dar nu a fost.

A numit a doua etapă a vieții sale „Lucruri mai bune". Credea că dacă va avea un conac mai mare, o mașină mai scumpă, un avion privat (un imens DC-9), un iaht și vacanțe exotice, va fi fericit… dar nu a fost.

A numit a treia etapă a vieții sale „Lucruri diferite". S-a gândit că poate cumpărase lucrurile greșite. Așa că Ken a început să cumpere mașini clasice – unele scumpe. În cele din urmă deținea peste 100, și chiar și-a deschis un muzeu de automotive pentru a-și afișa ceea ce devenise cea mai mare colecție de mașini clasice din lume. Tot căutând acel lucru care avea să-l facă fericit, a decis să se alăture partenerului său Ken Hoffmann și să cumpere echipa de fotbal NFL Seattle Seahawk. Se gândea că dacă va deține o echipă de fotbal, putea să stea în boxa proprietarilor împreună cu prietenii și să se amestece printre jucători pe teren și în vestiar, și că asta i-ar aduce fericirea… dar nu a făcut-o.

A patra etapă a vieții sale a început când un prieten l-a întrebat pe Ken dacă, pe drumul său de întoarcere din excursia din Africa în avionul său privat, nu s-ar supăra să se oprească în România pentru a livra șase scaune cu rotile pentru un spital de acolo. În timpul acelei călătorii, Ken a fost transformat de experiența de a așeza, într-un scaun cu rotile, un om bătrân, care și-a pierdut soția și apoi a suferit un atac de cord. Bărbatul a început să plângă, și Ken a fost emoționat la un nivel mai profund decât a fost vreodată. A simțit mai multă recunoștință și bucurie decât a trăit vreodată.

Inspirat de această experiență, a venit acasă și a fondat Fundația Wheelchair, care oferă gratuit scaune cu rotile pentru oamenii cu dizabilități fizice care nu-și permit, din națiuni în plină dezvoltare. Din 2014, Fundația Wheelchair a dat peste 940 000 de scaune cu rotile în 152 de țări pe întreg globul.

În următorul an, Ken a trăit experiența de a livra un scaun cu rotile unui băiat fragil de 11 ani din Mexico City care avea această dizabilitate și era și orb. Băiatul a dorit să-i mulțumească, așa că Ken s-a aplecat și i-a luat mâinile pentru ca băiatul să-l poată localiza. Printre lacrimi și cu un traducător de față, băiatul i-a spus „Nu pot să te văd acum, dar o să te văd în rai, și îți voi mulțumi încă o dată." Kenneth a spus că a fost emoționat atât de profund, că nu a fost capabil să-i răs-

pundă. Apoi ne-a spus nouă: „Atunci a fost prima dată în viața mea când am simțit fericirea pură.” [2]

Asigură-te că găsești și tu o modalitate de a servi.

Doar atunci când dăruim vom primi.

SFÂNTUL FRANCISC DIN ASSISI

[2] Kenneth E. Behring, și-a publicat memoriile intitulate *Road to Purpose: One Man’s Joourney Bringing Hope to Millions and Finding Purpose along the way* (*Drumul spre Scop: Călătoria unui om care aduce speranță milioanelor de oameni și-și găsește aici scopul vieții*), o carte foarte inspirațională - nota autorului.

PARTEA A ȘASEA

SUCCESUL
ÎN ERA DIGITALĂ

Ce mă seduce legat de era digitală, ce mă incită pe mine, personal, este că am închis hiatul care exista între a visa și a face. Vezi tu, mai demult, dacă doreai să înregistrezi un cântec, aveai nevoie de un studio și un producător. Acum ai nevoie de un laptop. Dacă doreai să faci un film, aveai nevoie de o grămadă de echipamente și un buget de Hollywood. Acum ai nevoie de o cameră video care ți se potrivește în palmă și câțiva dolari pentru un CD gol. Imaginația s-a decuplat de la vechile constrângeri.

BONO

Solistul trupei irlandeze de rock U2, venture capitalist și filantrop

PRINCIPIUL

63

STĂPÂNEȘTE TEHNOLOGIA DE CARE AI NEVOIE

Se presupune că tehnologia ar trebui să ne facă viețile mai ușoare, permițându-ne să facem lucruri mai rapid și mai eficient. Dar prea des, pare să facă lucrurile mai grele, lăsându-ne cu telecomenzi cu cincizeci de butoane, camere digitale cu sute de caracteristici misterioase și mașini cu sisteme de bord care par vrednice de o navă spațială.

JAMES SUROWIECKI

Editorialist financiar și de afaceri al revistei *The New Yorker*

De când am scris prima ediție din *Principiile succesului*, revoluția digitală a creat un val întreg de schimbări care au transformat profund lumea în care trăim. Forța grozavă a acestei revoluții din ultimii 20 de ani a însemnat o reducere cu 98% a costului conexiunii computerului la internet – atrasă de înnoirile tehnologice care sunt tot mai puternice în fiecare an. Și ne așteptăm ca acest curent să accelereze.

Peste douăzeci de ani de acum, computerele vor fi cel puțin de un milion de ori mai puternice, de un milion de ori mai mici, și de o mie de ori mai ieftine decât au fost atunci când au fost inventate. Noi tehnologii ca printarea 3D, robotică, mașini care se conduc singure, nanomateriale și biologie computațională – toate sunt considerate „tehnologii exponențiale" care contopesc lumea digitală cu cea fizică – ne vor permite să ne bucurăm de mai multă abundență generând mai multe descoperiri revoluționare în următoarele două decenii decât am trăit în ultimele două sute de ani.

Mii de afaceri start-up îndrăznețe vor fi lansate, creând milioane de slujbe plătite foarte bine. De fapt, este posibil ca umanitatea să-și dezvolte în cele din urmă abilitatea de a răspunde și de a depăși nevoile fiecărui bărbat, femeie și copil de pe planetă. Abundența planetară este chiar la îndemâna noastră.

Când mă gândesc la crearea abundenței, nu este vorba de crearea unei vieți luxoase pentru toată lumea de pe planetă; este vorba de crearea unui vieți a posibilității.

PETER DIAMANDIS
Autor al *Abundance: The Future is better than you think* (*Abundența: Viitorul este mai bun decât crezi*), președinte al Fundației X Prize și președinte al Universității Singularity

Ce este incitant – și totodată descurajator – este că oricine este conectat la Internet are acces la mai multă informație decât oricând altcândva în istorie, dar acest tip de acces a creat și o problemă: există atât de multă informație încât Mitch Kapor, inventatorul foii de calcul Lotus 1-2-3, a spus „A-ți lua informația de pe internet este ca și cum ai bea dintr-un stingător de incendii."

Datorită acestei accelerări, regulile pentru succes s-au schimbat.

În era digitală, cunoștințele necesare pentru a avea super-succes – ceea ce mai demult necesita ani de zile pentru a le obține – nu sunt doar la îndemâna oricui, ci sunt și imediate și depline. De fapt, este aproape copleșitor. Sunt literalmente milioane de website-uri, video-uri, resurse de e-learning în lume care să te ajute să ai succes.

Datorită acestei cantități copleșitoare de resurse și informații, a avea succes în era digitală necesită acum o abordare mult mai sârguincioasă a managementului timpului, a managementului informației și a managementului vieții. Toată această tehnologie este în mod categoric incitantă, dar dacă nu ești atent, poate să te înece. Este foarte ușor să te pierzi ore întregi în mod stupid pe web, mergând de pe un website interesant pe altul, pe video-uri Youtube și de la un post Facebook la altul – dar dacă nu ești atent, poți să te pierzi într-o vizuină de iepure a informației fascinante, dar irelevante. Informația este utilă, dar doar informația asupra căreia acționezi e cea care face o diferență pentru succesul tău.

DIETA CU INFORMAȚII REDUSE

În cartea sa revoluționară *The 4 Hour Workweek* (*Săptămâna de lucru de 4 ore*)[1] Tim Ferriss abordează surplusul de informații care

---

[1] *The 4 Hour Workweek* (*Săptămâna de Lucru de 4 ore*) (asigură-te că faci rost de versiunea revizuită și îmbogățită), de Tim Ferriss (New York: Crown, 2009) este cea mai bună carte pe care o cunosc despre cum să profiți de revoluția tehnologiei fără ca asta să te transforme în victimă. Te îndemn cu multă hotărâre

există acum și pledează pentru o dietă cu informații reduse. Așa cum e și cu mâncarea – unde majoritatea dintre noi mănâncă prea multe calorii și calorii fără valoare nutrițională – consumăm prea multă informație care este de obicei, fără o valoare reală. Majoritatea informației căreia suntem expuși în ziare, reviste, cărți, televiziune și internet consumă prea mult din timpul nostru, de obicei în mod negativ, majoritatea fiind irelevantă pentru obiectivele tale, și în mod caracteristic în afara abilității tale de a influența sau schimba.

Tim recomandă ca toate lecturile tale, cu excepția momentelor când citești ficțiune de plăcere, să fie lecturi cu un scop. Exact în momentul în care eu lucrez la această carte, deși scriu în principal din propria experiență, când am nevoie să verific unele informații din cartea altui autor, citesc doar părțile care sunt imediat relevante pentru ceea ce scriu. Este ușor să te lași prins și să începi să citești lucruri doar pentru că sunt interesante.

Acest lucru este adevărat și pentru surfingul pe Internet. Când cauți o informație pe Huffington Post, este dificil să nu deschizi și alte articole ca „3 Lucruri grețoase care se ascund în cuburile tale de gheață", „4 beneficii ale statului în soare" și „Arma secretă a Wallstreet-ului: Congresul." Acestea sunt toate subiecte interesante și tentante, dar totalmente în afara scopului meu de a-mi termina cartea. Este atât de ușor să fii captivat inconștient în lectura unor articole sau bloguri aleatorii – fiecare conducându-te la alte articole care sunt egal de interesante. Trebuie să exersezi disciplina.

Tim continuă și-ți recomandă o săptămână în care să te abții de la orice canale media – fără ziare, reviste, cărți audio sau radio, fără muzică. Fără website-uri cu știri. Fără televiziune în afara unei ore, în fiecare seară, în care să privești cu plăcere. Fără să citești cărți în afara unei ore de citit ficțiune. Și fără navigat pe internet la birou doar dacă este necesar pentru a termina o sarcină pentru acea zi. El recomandă ca dacă ai nevoie să afli știrile, să o faci în timpul pauzei de prânz, întrebând un prieten sau un chelner. „Se întâmplă ceva important în lume? Nu am reușit să îmi iau ziarul astăzi."

În cele din urmă, el recomandă să-ți dezvolți obiceiul de a-ți pune întrebarea „Voi folosi în mod categoric această informație pentru ceva imediat și important?" Dacă răspunsul este „nu" din orice punct de vedere, nu consuma informația.

---

să o citești. Este plină de informații valoroase și mai mult de 100 de aplicații, website-uri și unelte online ce-ți pot face munca mult mai eficientă și viața mai ușoară - nota autorului.

Recent, am trecut pe postul negru media de o săptămână și în timp ce la început eram agitat fără doza mea zilnică de CNN, Huffington Post și o răsfoire a revistelor pe care le citesc în mod regulat – *Bloomberg Business Week, Fast Company, Success, Psychology Today* și *Science of Mind* – am descoperit că am mult mai mult timp să muncesc la obiectivele mele cu prioritățile cele mai mari. Drept urmare, mi-am anulat câteva reviste de călătorii, mâncare și știri care se adunau grămezi în biroul meu și acasă.

Steve Pavlina, autorul *Personal Development for Smart People* (*Dezvoltare personală pentru oamenii deștepți*) recomandă să încerci noi comportamente pentru minimum 30 de zile. Dacă nu te-ai mai uita la televizor timp de o lună? Sau nu ai mai urmări știrile timp de o lună? Sau nu ai mai citi ziarul sau revista timp de o lună? Fiecare student al meu care a experimentat acest program de detoxifiere a informației mi-a raportat niște revoluții uimitoare în fericirea și productivitatea sa. Te încurajez s-o încerci.

ESTE MOMENTUL PERFECT SĂ PROSPERI

Dincolo de faptul că ne-a adus cunoștințe și conexiuni, era digitală ne-a înzestrat cu o vastă multitudine de dispozitive tehnologice și unelte de auto-îmbunătățire care să ne ajute să devenim mai deștepți, să ne ajute să nu ratăm nicio întâlnire, să ne lase să cercetăm și să lucrăm cu instructori, să găsim mentori și parteneri și să învățăm noi aptitudini. Există peste un milion de aplicații pentru smartphone-ul tău care te învață orice ai nevoie să înveți. Și sunt o mulțime de aplicații care te ajută să-ți dezvolți o mentalitate a succesului. E uimitor să trăiești în această perioadă și este un moment perfect să prosperi.

Tehnologia nu mai este ceva de care să te temi – este ceva puternic ce poate fi utilizat pentru a obține ce dorim în viață. Din păcate, mulți oameni simt că tehnologia îi descurajează prea tare sau că sunt prea bătrâni pentru a o înțelege sau chiar că este „mișto” să fii anti-tehnologie. Ca și ludditii de la începutul secolului al nouăsprezecelea – muncitori în industria textilă din Anglia care au protestat împotriva noilor mașinării ce le ușurau munca – mulți oameni în ziua de astăzi au ales calea de a protesta în locul căii progresului.

În Principiul 31: „Îmbrățișează Schimbarea”, am spus că sunt două tipuri de schimbări – *ciclică* și *structurală* – și că apropierea de lucrurile noi îți poate aduce circumstanțe mai bune, mai mulți bani,

mai mult timp liber sau alte beneficii la care nu te așteptai inițial. Era digitală nu este doar *o schimbare ciclică* care se va corecta cumva pe ea însăși. Trăim într-o eră a unei *schimbări structurale* profunde și atotpătrunzătoare – tipul de schimbare din care nu te mai poți întoarce (și tipul de schimbare care te poate strivi în calea ei dacă îi reziști). A o îmbrățișa și a-i găsi avantajele, pe de altă parte, îți pot accelera succesul.

Bineînțeles, vestea bună este că nu e nimic acolo ce te poate depăși. Tot ce ai nevoie să utilizezi pentru a-ți crea un succes și mai mare poate fi învățat și stăpânit. Dar cum alegi din vasta multitudine a dispozitivelor, platformelor, portalurilor, website-urilor, serviciilor, programelor software și alte oferte în această nouă eră magnifică? Mai important de atât, cum putem să stăpânim utilizarea fiecărei unelte astfel încât să obținem toate beneficiile – și să nu fim copleșiți?

Este timpul să punem la punct niște politici și să preluăm controlul tehnologiei noastre.

PREIA CONTROLUL TEHNOLOGIEI TALE

Unul dintre cele mai bune sfaturi pe care le-am primit de la un expert în stilul de viață digital este că *tehnologia nu ar trebui să ne conducă succesul.* Cu alte cuvinte, ideile tale bune ar trebui să vină primele, iar tehnologia să sprijine pur și simplu operarea lor. Nu trebuie să ai fiecare aparat disponibil doar pentru că este disponibil. Ce ar trebui să te întrebi este *Cum pot să-mi gestionez mai bine e-mailurile atunci când călătoresc?* Sau *Cum pot să-mi etalez operele de artă online pentru ca proprietarii de galerii să-mi ofere o expoziție?* Apoi du-te și găsește tehnologia care sprijină acea idee bună.

Lukasz Jakoobiak a avut ideea de a-și lansa propria emisiune de televiziune și a ajuns să creeze una dintre cele mai populare emisiuni din Europa – *din apartamentul său de 20 de metri pătrați din Varșovia, Polonia*. NU-și putea permite să închirieze echipamentul necesar pentru a-și produce propria emisiune – darămite să negocieze drepturile de distribuție cu o rețea majoră de televiziune din prisma unui proiect start-up fără nicio realizare!Ce a făcut el a fost să-și ia un laptop, o conexiune la internet și un mic apartament – unul dintre miile de apartamente-capsulă construite de guvernul polonez ca parte din inițiativa apartamentelor la preț convenabil.

Când Lukasz mi-a luat un interviu ca parte din turul media pe care îl făceam în Europa de est, am fost surprins de calitatea emisiu-

nii după ce a fost finisată, numită într-un mod foarte potrivit *20m2*. Totuși, inițial, am avut îndoielile mele când am a ajuns la înregistrare și am văzut spațiul în care stătea Lukasz, format dintr-un pat, o bucătărie micuță, reflectoare și două iPhone-uri pe două tripoduri mici în fața a două scaune de bucătărie.

Astăzi, Lukasz editează singur emisiunea pe laptopul său și o „transmite" pe internet – ceea ce este perfect pentru milioanele de vizitatori care se uită la emisiuni de TV independente pe dispozitivele lor mobile în loc să privească marile producții ale rețelei de televiziuni din sufrageria lor.[2] Lukasz a găsit o modalitate de a utiliza tehnologia pentru a-și sprijini ideea bună. Care ar mai putea fi modalitățile prin care ai putea să preiei controlul și să utilizezi tehnologia în avantajul tău?

Împarte utilizarea tehnologiei pe dispozitive diferite

Una dintre provocările revoluției tehnologice este că majoritatea dispozitivele sunt acum proiectate pentru a face mai multe lucruri odată. Putem să ne verificăm e-mailurile, să trimitem un mesaj, să facem surfing pe internet, să sunăm oameni și să facem poze cu smartphone-urile noastre.

Putem de asemenea să luam parte la un curs, să facem video-uri, să ne uităm la TV și să citim e-book-uri cu tabletele noastre. Laptopurile noastre și computerele de birou pot face chiar și mai multe.

Dar un lucru pe care l-am observat în toată această funcționalitate este că, deoarece *putem* să efectuăm toate tipurile de sarcini pe diferite dispozitive, avem acum tendința de a face sarcini multiple în mod aleatoriu, pe orice dispozitiv la îndemână, în orice moment al zilei (chiar și noaptea), aproape fără să ne gândim să găsim prioritățile în ceea ce facem – versus a ne concentra simplu pe a îndeplini sarcini specifice esențiale succesului nostru. Rezultatul este că tehnologia noastră a început mai degrabă să creeze haos în viețile noastre decât să fie o simplă unealtă. Alt inconvenient al acestei funcționalități „instante" este că a creat expectativa ca oamenii să primească răspuns instant de la tine pentru toate problemele presante.

Aș dori să propun noțiunea radicală ca în schimb să-ți distribui utilizarea tehnologiei între dispozitivele multiple – și să le utilizezi în scopul pentru care au fost hărăzite la modul deliberat și concentrat.

[2] Poți găsi emisiunea lui Lukasz 20m2 pe Youtube tastând 20m2 lukasza în bara de căutare. Dacă vei căuta mai mult, poți chiar să urmărești interviul lui cu mine (20m2 lukasza odnicek 101), care este în engleză cu subtitrare în poloneză. Restul emisiunilor sunt în poloneză - nota autorului.

Când muncești la slujba sau afacerea ta – creând documente, producând foi de calcul, scriind pe blogul tău, făcând proiecte, trimițând e-mailuri oamenilor – utilizează-ți computerul de birou. Această „muncă grea" a creației pentru slujbă este scopul pentru care au fost hărăzite. Când încetezi munca de creație și vrei să „consumi" informație – însemnând să citești cărți, să-ți verifici site-urile de social networking, să faci surfing pe internet, să frunzărești revistele, să te uiți la video-uri – deschide-ți tableta pentru că scopul pentru care aceasta a fost hărăzită este *consumul.* Și smartphone-urile? Sunt pentru *comunicarea* cu oamenii – să suni, să trimiți mesaje, Snapchat, Instagram și să trimiți instantanee.

Beneficiul acestei filosofii de „utilizare distributivă" este nu doar că îți permite să te concentrezi asupra sarcinii imediate, dar îți permite și să fii mai prezent pentru oamenii cu care interacționezi. Dacă vreodată ai stat la telefon cu cineva în timp ce stăteai și pe Skype, făceai surfing pe internet și dădeai și mesaje – știi cât de deconectat te simți de persoana respectivă și cât de dezinteresată pare de problema imediată.

Dacă crezi că nu vei putea niciodată renunța la dispozitivele mobile – chiar și pentru câteva ore, în timp ce stai la computerul de birou concentrându-te asupra viitorului tău – consideră cât de productiv ai putea fi fără distracțiile multiplelor tale dispozitive care sună, scot clinchete și de unde notificările apar pe neașteptate… alertându-te în privința nenumăratelor lucruri care, sincer, pot aștepta până mai târziu.

Folosește Semnele de Carte din Bara de Instrumente pentru cele mai importante website-uri pentru tine

Chiar și cu ferestrele de windows din motorul tău de căutare tău care pot preîntâmpina căutările tale dintr-o listă la alegere atunci când începi să tastezi, ai fi surprins de „minutele mentale" pe care le petreci în fiecare săptămână tastând adresele website-urilor tale favorite. Programarea acestor URL-uri în semnele de carte din bara de instrumente a motorului tău de căutare îți economisește o groază de timp.

Pentru siguranță, utilizează un director de parole și deloghează-te întotdeauna

În mod similar, a-ți petrece timpul căutând parole sau a-ți păstra o listă printată înnoită sau a încerca să ții minte (sau să creezi) noi parole este unul dintre cele mai frustrante deranjuri ale erei digitale,

pentru majoritatea oamenilor. Și asta nici măcar nu poate cuprinde timpul petrecut în a-ți găsi URL-urile și numele de utilizator ale conturilor pe care le-ai creat pe internet.

Pentru a economisi timp – și siguranță – un director de parole va ține minte website-urile tale, îți va da pagina web corectă pentru logare (de obicei, diferită de prima pagină a site-ului), va crea parole de înaltă securitate care sunt un șir de litere și cifre pe care nici măcar un constructor de rachete n-ar putea să le țină minte, și îți completează automat numele de utilizator și parola de fiecare dată când ai nevoie să te loghezi la un serviciu online, pe un site unde ești membru, pe o pagină a unei rețele de socializare sau alte destinații.[3]

Odată ce ai terminat cu un website protejat de parole, asigură-te că vei preveni furtul de identitate, hacking-ul parolelor tale și siguranța informației tale de logare, delogându-te întotdeauna. Timpul necesar pentru a rezolva probleme odată de informația privată a fost furată este enorm, și dacă erai și logat pe un site care are detaliile tale financiare, păzea. Evită această durere de cap majoră delogându-te întotdeauna de pe serviciile online – nu închide doar fereastra motorului tău de căutare.

Utilizează aplicațiile Cloud pentru a reflecta dispozitivele tale în vederea siguranței și ușurinței restabilirii

În timp ce stocarea cloud – încărcarea fișierelor pe un „hard-drive" de pe internet prin companii ca Dropbox, Google Drive și iCloud de la Apple – a fost o schimbare de paradigmă majoră pentru timpurile noastre, a devenit și o economie majoră de timp și o caracteristică plină de siguranță pentru milioane de oameni.

În loc să îți stochezi fișierele pe computerul sau laptopul de birou, înmagazinarea cloud îți permite să stochezi documente, poze, filme, aplicații și alte fișiere printr-un serviciu care utilizează întreaga infrastructură a internetului pentru a găsi spațiul pentru ele. A început ca o modalitate de a stoca fișiere cu memorie intensivă cum ar fi muzica, pozele și filmele, acum a devenit o soluție de stocare atât pentru companii, cât și pentru indivizi.

Urcând fișierele muncii tale pe cloud, poți să le accesezi oricând, de oriunde – doar să ai conexiune la internet. Mulți oameni cumpără laptopuri cu hard drivere mici și apoi utilizează servicii cloud pentru

[3] Vezi pagina noastră web www.TheSuccessPrinciples.com/resources pentru o listă de aplicații de directoare de parole recomandate - nota autorului.

a stoca majoritatea fișierelor lor. Deși poate părea înspăimântător să pui responsabil un furnizor de servicii și o tehnologie potențial nesigură de toate datele tale importante, cloud are numeroase beneficii, atâta timp cât dezvolți niște reguli legate de ceea ce vei stoca în cloud și ce trebuie – în mod absolut – să rămână privat stocat pe propriul computer de acasă sau birou.

Poți fie stoca fișiere în totalitatea lor pe cloud – utilizând, de exemplu, Dropbox, ca principalul hard drive – sau poți stoca fișiere pe propriul hard drive, dar să-ți faci o copie pe un serviciu bazat pe cloud pentru liniștea ta. În timp ce programul software de copiere automată au fost prin preajmă de ani de zile, majoritatea oamenilor fie nu-l programează, fie nu-l conectează la o unitate de stocare. Biroul unui coleg de-al meu a fost odată spart de hoți și a pierdut fiecare comunicat al atelierelor de lucru, campanie de marketing, operă de artă, manuscrise și alte fișiere când cele șapte companii ale sale au fost furate. Da pentru că au avut o copie a tuturor fișierelor atât într-un *hard drive* de stocare, cât și pe cloud, au putut să-și restabilească afacerea într-o singură zi, după ce au cumpărat computere noi.

Recunoaște că nu ai parte de intimitate cu materialele digitale și informațiile

Unul dintre motivele pentru care oamenii făceau mofturi legat de stocarea pe cloud la început era intimitatea – pur și simplu. Fișierele mele pot fi sparte? Furnizorul de servicii va putea să-mi citească declarațiile financiare? Poate altcineva sa descarce fișierele sau să le redirecționeze când eu le încarc? Toate aceste întrebări sunt legitime. Dar deși stocarea cloud este protejată de parolă și are multe măsuri de siguranță, fii conștient de faptul că era digitală vine odată cu un dezavantaj major: nu poți avea nicio expectativă a unei intimități de 10% pe internet. Așa cum ne spun știrile cotidiene, hackerii pot să-ți copieze parolele de pe website-urile unde ți-ai creat conturile. E-mailurile pot fi șterpelite și citite chiar când sunt trimise. Pozele pot fi descărcate de pe pagina ta de Facebook și postate altundeva cât ai clipi din ochi – așa cum se poate întâmpla cu orice fișier digital de orice tip.

Sfatul meu este să abordezi stilul de viață digital de la premisa că nimic nu este privat, și să devii foarte grijuliu cu ce postezi, încarci, dai e-mail sau spui în lumea din online. Bineînțeles, intimitate 100% este disponibilă acelor organizații care cer asta, dar este actualmente costisitor. Fii precaut și grijuliu.

O organizație pentru care sunt mândru că mă aflu în Consiliul Sfătuitorilor este Sgrouples – o platformă de social networking cum e Facebook care are intimitatea și siguranța ca premisă de bază[4] Sgrouples îți permite să îți împărtășești în mod discret viața, succesele, chiar și provocările vieții doar printre prietenii din viața reală, comunități și oamenii apropiați – fără transmiterea publică neintenționată, fără a fi distribuite de străini, fără profilare sau interceptarea datelor. Aruncă o privire.

Redu extinderea cheltuielilor lunare

O ultimă modalitate prin care poți prelua controlul tehnologiei din viața ta este să reduci costul serviciilor continue la care te-ai abonat. Nenumărate milioane de oameni continuă să plătească (prin taxarea automată pe cardul de credit) pentru servicii uitate demult. Dar o revizuire regulată a declarațiilor cardului tău de credit îți va oferi o listă de servicii la care ai avea nevoie să renunți sau să le reevaluezi – mai ales dacă sunt disponibile opțiuni mai noi și mai puțin costisitoare.

Acest lucru este important mai ales dacă ești proprietarul unei afaceri și altcineva îți face contabilitatea. Un prieten care deține o agenție de publicitate a economisit recent 1 500 de dolari *pe lună*, anulând servicii la care agenția s-a abonat acum ani de zile. Asta înseamnă aproape 18 000 de dolari pe ani – bani pe care cu siguranță i-ar utiliza în scopuri mai bune.

Găsește oameni care să te învețe și învață rapid

Nicio persoană nu poate ști totul legat de stilul de viață digital, iar cursurile de training și serviciile de sprijin tehnic abundă pentru orice activitate. Așa că nu te îngrijora dacă nu stăpânești fiecare activitate. Alege acele activități pe care ai nevoie să le utilizezi pentru a-ți urma obiectivele, roagă pe cineva să te ajute să le înveți – apoi stăpânește-le rapid și mergi mai departe.

ÎNTOARCERE DE 180 DE GRADE ÎN 7 ZILE

Exact așa cum îți recomand să-ți faci o listă cu toate lucrurile care te irită și te deranjează (vezi Principiul 28: „Fă ordine în dezordine și definitivează lucrurile incomplete” de la pagina 310), ar trebui să cre-

[4] Poți citi mai multe despre cum funcționează intimitatea de pe Sgrouples – și cum să creezi o pagină de profil – pe Sgrouples.com - nota autorului.

ezi o listă separată a deranjurilor tehnologice. Odată ce ai compilat lista ta, poți să începi procesul de curățare (sau angajează pe cineva să o facă). A face o întoarcere completă în tehnologie ar putea să-ți ia 7 zile – *sau mai puțin* – dacă te concentrezi asupra procesului.

Am realizat o listă completă de verificare pentru o activitate de curățenie de 7 zile pe www.TheSuccessPrinciples.co/resources. Fă scroll mai jos la Principiul 63 și dă clic pe link.

IA ÎN CONSIDERARE REDUCEREA TIMPULUI PETRECUT LA TELEFONUL CELULAR ȘI PE E-MAIL

Astăzi, mulți oameni au o abordare „drastică” față de recâștigarea controlului asupra vieții lor: au renunțat la telefoanele celulare și la e-mailuri. Revoluția tehnologică se presupune că ar trebui să ne facă viețile mai ușoare. Dar la aproape două decenii de când e-mailul a devenit popular și telefoanele celulare au un preț convenabil pentru toată lumea, majoritatea dintre noi suntem inundați cu e-mailuri neesențiale (să nu mai spunem de spamuri).

Mulți oameni de afaceri pe care-i cunosc petrec între 3 și 4 ore pe zi doar răspunzând la e-mailuri. Eu obișnuiam să fiu unul dintre ei. Acum asistentul meu deschide e-mailul meu cu mesaje și mi le aduce la cunoștință doar pe cele importante (aproape cinci pe zi) cărora să le răspund.

Unii nici măcar nu se pot duce la cumpărături, nu pot ieși la cină sau în vacanțe fără să-și închidă telefoanele celulare – nu o dată, ci chiar de mai multe ori. Acest curent este în plină dezvoltare în întreaga lume. Eu încă port un telefon celular, dar îl deschid doar dacă aștept un telefon important sau dacă trebuie să dau eu niște telefoane.

Pentru că ele îți oferă comunicare instantanee, telefoanele celulare și e-mailul creează și expectativa unui răspuns instantaneu. Oamenii care au numărul tău de telefon știu că pot să ajungă la tine instantaneu pentru ajutor, cu nevoile lor imediate. Mesajele de pe e-mail sunt livrate în câteva minute – așa că oamenii așteaptă ca tu să le răspunzi rapid în egală măsură. Când îți distribui numărul tău de telefon celular și adresa de e-mail, le oferi celorlalți care sunt implicați permisiunea de a-ți face aceste cereri. Dar imaginează-ți cât de mult timp și control ai avea asupra vieții tale dacă nu ar trebui să reacționezi tuturor acestor nevoi imediate sau nenumăratelor mesaje neesențiale de pe e-mail din fiecare zi.

Recent, am luat prânzul cu patru oameni de vârf dintr-o editură majoră. Cu toții se plângeau de cât de copleșiți sunt de cantitatea de e-mailuri pe care o primeau – aproape 150 de mesaje pe zi – și majoritatea lor era generată chiar din interiorul companiei.

Când i-am întrebat câte dintre acestea erau esențiale pentru slujba lor, răspunsul a fost că între 10-20%. Când i-am întrebat de ce nu le spun oamenilor să îi scoată de pe lista lor generală de distribuire, au spus că se tem să nu le rănească sentimentele. Se pare că preferau să sufere decât să rezolve problema. Gândește-te la consecințele de a nu spune adevărul și la felul cum se schimbă lucrurile. Dacă ar putea reduce chiar și la jumătate cantitatea de mesaje de e-mail nedorite, ar economisi 90 de minute din ziua de lucru, eliberându-și timp pentru o muncă mai importantă și permițându-și să plece acasă într-un timp rezonabil. Asta s-ar adăuga la 375 de ori sau puțin peste 40 de ore de muncă pe săptămână pe an. Asta înseamnă mai mult de două luni din timpul lor valoros. nu-i așa că asta merită ca o mână de oameni să fie supărată câteva zile?

PRINCIPIUL

64

FĂ-ȚI PROPRIA MARCĂ DIN IDENTITATEA TA ONLINE[1]

În brandingul personal online nu este vorba despre tine; este vorba de conținutul tău. Cum devii cineva cu care merită să vorbești sau chiar mai bine, cineva despre care merită să vorbești?

MATTHEW CAPALA
Autor al *Away with The Average* (*Gata cu mediocritatea*)
Doctor Honoris Causa la Universitatea din New York, și fondatorul SearchDecoder.com

În fiecare zi, milioane de utilizatori de internet intră online fără a se gândi prea mult la portretul pe care și-l realizează singuri în lumea digitală. Fac comentarii incendiare legate de bloguri controversate. Pun tweet-uri cu mesaje insignifiante legate de viața personală. Pun poze îndoielnice pe pagina lor de Facebook. Încarcă video-uri cu hobby-urile lor, petreceri, vacanțe și prieteni alături de clipuri profesioniste pe Youtube – fără a lua în considerare că această colecție amalgamată de informații le constituie propriul portret. Deși majoritatea acestui conținut poate fi șters, mult mai mult însă rămâne permanent pe internet, conținutul public poate fi căutat instantaneu de un posibil angajator, investitor, ofițer de credite – chiar de persoana cu care îți dai prima întâlnire.

Oamenii de succes, pe de altă parte, își gestionează cu grijă identitatea online. Ei postează doar informați care să contribuie pozitiv la imaginea pe care o prezintă lumii. Chiar și atunci când își verbalizează opiniile și își afișează personalitatea pe internet, se gândesc la im-

[1] Capitolul acesta este rezultatul unei colaborări majore între coautoarea Janet Switzer, Moses Ma și cu mine. Moses este persoana căreia mă adresez pentru tot ce este inovativ în lumea tehnologiei – în special ceea ce este legat de succesul revoluționar, creștere personală și dezvoltare accelerată a afacerii. El este partenerul care gestionează *Next Generation Ventures* (*Afacerile Generației Viitoare*) - o companie de consultanță în accelerarea și strategia de venture localizată în San Francisco, California - nota autorului.

pactul pe care-l vor avea. Ei stăpânesc arta de se arăta competenți, autoritari, respectați – oameni pe care merită să-i asculți – oriunde îi găsești online.

Ce spune despre tine prezența ta în online?

Așa cum mărcile producătoare majore meșteșugesc cu grijă ce se spune despre produsele și serviciile lor, și tu poți să te transformi într-o „marcă" ce este dezvoltată cu grijă, gestionată și menținută online. Chiar dacă „proiectul tău de viață" este doar să faci curat în parcul local, să primești o promoție mare la slujbă, să câștigi maratonul regional, să devii președintele clubul de grădinărit local sau ceva ce nu este legat de afaceri, tot poți să-ți dezvolți o prezență în online care să-i inspire pe alții să dorească să te ajute, să îi entuziasmezi pe oameni legat de participarea la obiectivele tale și să îți avanseze cauza, oricare ar fi ea. Aceste principiu nu mai este doar pentru oamenii de afaceri. De fapt, odată cu avântul rețelelor de socializare, *brandingul personal* ca unealtă de succes a crescut rapid și este acum la îndemâna tuturor.

BRANDINGUL PESONAL NU ESTE DOAR PENTRU CELEBRITĂȚI

Deși mulți oameni cred că brandingul personal este doar pentru celebrități, realitatea este că Facebook, LinkedIn, Sgrouples, Pinterest Google+, Tumblr, Instagram și Youtube fac posibil ca fiecare dintre noi să devină o marcă. Și ca orice marcă, putem să utilizăm în avantajul nostru aceleași strategii utilizate de aceste celebrități sau mărci de corporații ca să apelăm la ceilalți. Putem să ne consolidăm o marcă egală cu a lor. Bineînțeles, odată ce începi să îți definești marca personală, vei vedea beneficiile importante. Pentru început, brandingul personal necesită ca tu să ai claritate absolută legată de ceea ce vrei să realizezi și astfel te ajută să-ți stabilești obiective ca să ajungi acolo. Te ajută să-ți creezi vizibilitate și prezență, ceea ce îi atrage pe oameni să te ajute să-ți realizezi obiectivele (și să le atingi mult mai repede). Dar îți dă și putere. Îți dă control asupra afacerii care ești chiar tu. Și având o marcă personală puternică te face mai optimist legat de ce se petrece în lume. Mărcile puternice de corporații, de exemplu, au succes în ciuda provocărilor și căderilor economiei pentru că ei reprezintă ceva unic. Același lucru este valabil și pentru tine… dacă alegi să te diferențiezi având o marcă!

Companiile din Fortune 500 știu că peste 80% din piața lor se află în „atuurile lor intangibile” – inclusiv marca lor și alt capital intelectual. Aceeași statistică este adevărată pentru brandingul personal. Valoarea ta pe piață se bazează 80% pe strălucirea gândurilor tale și puterea mărcii tale personale în lume. Astfel, averea poate să se reverse din valoarea mărcii tale personale.

Deci, care sunt pașii pentru crearea unei mărci personale online?

PASUL 1: DECIDE CINE DOREȘTI SĂ FII

Dacă ești cineva ce caută să urce pe scara ierarhică în cariera profesională sau chiar să devină director sau director adjunct într-o zi, ar trebui să știi că mulți dintre candidații de vârf cu care vei concura sunt deja online, cu un conținut care îi ilustrează ca fiind competenți, cu o gândire inovativă și deschiși spre soluții – cu alte cuvinte, o bună investiție pentru anumite companii deștepte. Mulți directori de corporații scriu cărți, intră în circuitul vorbitului în public, își asigură interviuri în media, participă la evenimente ale industriei – chiar angajează publiciști și agenții care marketează. Știu că, într-o situație de angajare în care există competitivitate, candidatul care are prezență și în afara domeniului său va fi considerat ca aducând mai mult companiei, odată ce este angajat.

Dacă ești proprietarul unei mici afaceri sau un consultant, a fi online cu mesajul potrivit este chiar mai important din moment ce sunt nenumărate (chiar sute) alte companii pe care potențialul tău cumpărător își poate cheltui banii – și acești competitori sunt deja online cu website-uri profesioniste, articole de autoritate, marketing deștept și profiluri pe rețele de socializare care le spun potențialilor clienți că ei sunt un pariu sigur pe care să-și cheltuiască banii.

Chiar și organizațiile nonprofit sunt în competiție cu alte cauze pentru dolarii donatorilor, așa că brandingul online este important. Și dacă ești un proaspăt muzician, dansator, atlet sau tânăr autor, cine știe ce noi dimensiuni incitante îți poate aduce prezența online pentru viitorul tău?

Pentru a-ți dezvolta o identitate online sau o „marcă” ce îți va avansa cariera, afacerea sau cauza, începe prin a-ți distribui conținutul care te poziționează ca pe cineva de care poate beneficia un potențial angajator, investitor sau donator sau să inspiri un viitor mentor, *coach* sau sponsor.

Hotărăște piața la care vrei să ajungi

Dacă îți creezi o rețea de 100 000 de oameni – toți putându-te ajuta în carieră sau conectându-te la noi oportunități – cine ai dori să fie acei 100 000 de oameni? Alternativ, ce categorii de oameni vor beneficia cel mai mult din cunoștințele, expertiza sau opiniile tale? Lucrează în industria ta, au un interes în domeniul tău de studiu sau sunt consumatori aleatorii care au același hobby, aceleași idei de decorațiuni, același simț al modei sau aceleași preferințe în entertainment?

Nu trebuie să ai un doctorat sau să fii o vedetă media recunoscută pentru a avea sau a-ți consolida identitatea ta expertă online. Chiar dacă ești student la colegiu, o mamă casnică sau un angajat la o corporație cu mari planuri pentru viitorul tău, poți încă să aduci informații utile și înțelegere pentru alții care găsesc că „munca" ta este valoroasă și o urmăresc cu plăcere.

Din moment ce în cele din urmă vei alimenta faptul că acești oameni te urmăresc cu sfaturi continue și actualizări, fii sigur că vei găsi piața țintă de care ești cel mai pasionat și care îți va furniza cel mai mare beneficiu pentru viitorul tău. Acest proces al alegerii pieței tale este chiar și mai critic dacă deții o afacere sau un cabinet de consultanță.

Ca parte din procesul hotărârii pieței la care vrei să ajungi, asigură-te că îți iei puțin răgaz și te cauți pe Google. Asta vrei ca oamenii să vadă apoi, caută pe Google cel mai important competitor al tău după nume. Ce îți spun rezultatele căutării?

Începe un blog și creează-ți un website

Bloggingul este probabil cea mai bună cale de a-ți șlefui marca proprie în online. Scriindu-ți gândurile, împărtășindu-ți experiențele și ajutând oamenii atunci când ridică probleme sau comentează legat de o postare de-a ta, te va ajuta să-ți consolidezi încrederea în marca ta personală – dar te va ajuta să și consolidezi o conștientizare a ta și a mărcii tale personale pe internet. Printre altele, Google iubește blogurile și, odată ce apari listat pe Google, te vor indexa imediat (apari în motorul de căutare) cu orice articol postezi- asta se întâmplă în câteva minute. Nu doar asta, dar poți începe să îți câștigi credibilitate și încredere printre cei care te urmăresc. A începe un blog este atât de ușor, încât poți să începi cu doar câteva clickuri.

Una dintre cele mai simple platforme de blog unde poți începe este WordPress la www.wordpress.com. poți să-ți alegi o temă colos rată, să adaugi o pagină la Despre mine pentru biografia ta, să încarci cu ușurință poze de pe sursele gratuite de fotografii de pe internet, și să gestionezi privilegiile comentariilor de pe blog. WordPress este

atât de simplu de utilizat – și și-a dezvoltat multe plug-in-uri (sau caracteristici add-on) – încât acum oamenii îl utilizează pentru a crea întregi website-uri. Deși nu mai este doar pentru bloguri, rămâne cea mai simplu de utilizat platformă pentru bloguri. Nu doar asta, ci și faptul că este aici de atât de mult timp încât acum există nenumărați liber profesioniști WordPress care te pot ajuta să începi. Pentru a-i găsi, postează-ți proiectul blogului pe Elance.com sau, pentru un ajutor la un preț super ieftin, încearcă Fiverr.com – un website care reprezintă liber profesioniștii din toată lumea care să facă mici slujbe pentru 5 dolari.

Ca parte din procesul de creare a blogului tău, ia în considerare să creezi un slogan, o expresie sau chiar o marcă comercială care să fie mai apoi legată de numele tău adevărat. De exemplu, dacă vei căuta marca comercială „The Success Principles" (*Principiile succesului*), îți va apărea numele meu conectat la o frază pe mii de pagini web de pe internet. Echipa mea de marketing, condusă de Lisa Williams, a muncit din greu de-a lungul anilor pentru a crea acest rezultat. Acum pur și simplu „deținem" această expresie. Înainte de „Principiile succesului", expresia mea sau marca mea comercială era *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*).

Bineînțeles, odată ce începi un blog, este timpul să te gândești cât de mult poți beneficia de pe urma website-ului. Un website poate conține pagini în plus față de blogul tău care să-ți descrie proiectele sau serviciile pe care le ai în vânzare, oferă detalii legate de cum poți fi angajat pentru o muncă în consultanță, oferă formulare unde oamenii pot opta pentru un ghid gratuit sau alte mostre ale muncii tale (ca să ai adresele lor de e-mail pentru un marketing viitor) și în general să te reprezinte publicului ca o autoritate în domeniul tău. Dacă ești artist sau fotograf, poți să-ți etalezi operele de artă într-o galerie. Dacă deții un restaurant, poți să etalezi cupoane pentru noii clienți. Dacă ești directorul unei corporații, poți să etalezi informații despre disponibilitatea ta de a vorbi și despre alte subiecte. Și dacă deții o afacere, website-ul tău poate genera vânzări efective pentru tine în 24 de ore – în toată lumea, dacă alegi asta.

Creează profiluri cheie pe rețelele de socializare

Având acum un blog și un website, ai acum o destinație pentru urmăritorii tăi de pe rețelele de socializare – un loc unde să-i trimiți pe care în care să descopere cum să lucreze cu tine (sau să cumpere de la tine). Distribuirile tale de pe blog îți arată cunoștințele și perspectivele asupra profesiei tale sau industriei și website-ul tău oferă soluții.

Rețelele de socializare sunt locul unde te conectezi, distribui link-uri și creezi rețele. Nu este locul unde vinzi fățiș. Odată ce trimiți potențiali

clienți de pe rețelele de socializare pe blogul tău – distribuind un link cu un „cârlig” spre cele mai recente articole de pe blogul tău - fiecare articol ar trebui să se încheie cu un link spre acea parte a website-ului tău care oferă modalități de a fi angajat sau de a se cumpăra ceva de la tine.

Astăzi, dacă pretinzi că ești o autoritate în orice subiect și nu ești prezent pe Facebook sau LinkedIn cel puțin, nu ești considerat un expert „real”. Știind asta, este simplu să începi sau să-ți actualizezi pagina de Facebook pentru a începe să te poziționezi ca sursă de informații, de ajutor și sfat legat de marca ta personală. Poți posta video-uri scurte legate de subiecte utile. Poți să scrii mici articole cu sfaturi legate de un singur subiect., poți să faci un sondaj printre urmăritorii tăi, să faci concursuri, să-i anunți legat de cel mai recent proiect al tău – și chiar să faci reclamă pentru a atrage mai mulți oameni în „rețeaua” ta.

LinkedIn este un site de networking social și mai important dacă ai o carieră profesională sau ești proprietar de afacere. Acum având peste 250 de milioane de membri din întreaga lume (până la 8.5 milioane în 2007), este literalmente cea mai mare rețea profesională din lume – așa că nu doar oferă oportunități pentru a te conecta cu oamenii care te pot ajuta cu afacerea ta, este și platforma ideală de recrutare pentru noi clienți și cumpărători.

În funcție de brandingul tău personal și sfaturile sau informația pe care le vei distribui, alte site-uri de network social pe care ai dori să le utilizezi sunt Google+, Pinterest, Youtube – plus multe mii de site-uri dedicate temelor specifice sau problemelor.

Postează în mod regulat

Bineînțeles, odată ce-ți lansezi profilele tale de networking social, vei dori să postezi în mod regulat. Nimic nu pare mai urât decât să ai pauze mari de timp între postări. Te face să pari neatent și neprofesionist – chiar dacă nu ai mai avut nimic important de spus timp de săptămâni sau luni. Unii experți recomandă că dacă nu ești capabil să-ți menții paginile de pe rețelele de socializare să le dezactivezi un timp până când te întorci asupra lor.

A-ți consolida o marcă necesită sârguință și efort – așa că rămâi activ și conectat. Până una alta, pentru conexiune există rețele de socializare.

Limitează conținutul personal fără legătură care ar putea să diminueze

În cele din urmă, ia în considerare să-ți limitezi materialele cu caracter personal sau care nu au legătură cu cariera care apar online – sau cel puțin limitează-le la paginile rețelei de socializare care sunt private, doar pentru familie și prieteni. Doar în cazul în care stilul tău

de viață, activitățile de familie, relațiile romantice, petrecerile, vacanțele și ale aspecte ale vieții tale personale sunt parte din marca ta personală, păstrează private aceste chestiuni prin grupurile de pe rețelele de socializare care îți permit să-i restricționezi pe cei care văd ce ai distribuit. A-ți arunca viața privată public postând poze personale, opinii, tweeturi și detalii despre activitățile din timpul tău liber te va distrage de la marca ta personală – și le vor oferi urmăritorilor tăi permisiunea de a te judeca și poate chiar motiv să se îndoiască de expertiza ta. Fii real, fii frumos în online – dar păstrează majoritatea vieții tale private în privat.

Un exemplu perfect a acestui lucru este un coleg al meu care – dincolo de faptul că este un expert recunoscut internațional și un autor de bestselleruri – este și un designer floral medaliat, un popular lector pe design și un artist floral publicat. A fost numită de două ori Aranjatorul Floral al Anului, călătorește în jurul lumii participând la expoziții florale, câștigă nenumărate premii și este chiar pe drumul de a deveni evaluator de expoziții florale acreditat. Însă deși ar avea toate motivele să posteze conținut pozitiv legat de hobby-ul ei, nu vei vedea poze ale muncii sale sau invitații de participare la conferința de design floral – cel puțin nu venind de la ea.

De ce? pentru că și-a evoluat cu grijă *identitatea mai importantă* – aceea a unui veteran strateg de afaceri, autor ce a publicat cărți de afaceri și un orator notabil. Știind cum conținutul de pe internet se poate răspândi și cât de ușor ar fi să creeze confuzie pentru potențialii ei cumpărători – a ales să concentreze lumina reflectoarelor în mod proactiv atunci când vine vorba de hobby-ul ei.

PASUL DOI: ASIGURĂ-TE CĂ AI UN CONȚINUT ONLINE CARE SĂ-ȚI AVANSEZE „MARCA"

Astăzi, mai bine de 2 miliarde de nume sunt căutate pe Google în fiecare zi[2] – aproape toată populația Statelor Unite și Europei la un loc. Mai important de atât, *Washington post* a raportat că la 75% dintre resursele umane profesionale le este cerut să caute aplicanți pentru slujbă online – cu un procentaj enorm de 70% dintre candidații la slujbă care sunt respinși în urma acestor căutări. Care a fost factorul cel mai important în urma căruia au decis să nu angajeze pe cineva? Poze provocatoare postate de candidatul la slujbă pe pagina lor de social networking *sau chiar pe*

[2] Un studiu al Universității de stat din Pennsylvania a descoperit că, din cele aproximativ 6 miliarde de căutări pe Google făcute în fiecare zi, aproape 30% dintre ele – sau 1.8 miliarde de căutări – sunt numele cuiva - nota autorului.

pagina prietenilor lor. Curentul acesta a început să omoare carierele profesionale pentru tineri, încât o universitate chiar a cumpărat servicii de gestionare a reputației pentru fiecare absolvent senior – în care experții pe online caută și șterg conținutul îndoielnic.

Astăzi, ce faci sau spui online are puterea de a-ți afecta viitorul profesional. Așa că ce poți face pentru a-ți transmite identitatea online în așa fel încât să-ți avanseze marca și să-ți consolideze raportul cu piața ta – așa cum fac oamenii de succes.

Trăiește-ți marca

Moses Ma, coautor al *Agile Innovation: A revolutionary approach to accelerate succes, overcome risk and engage everyone* (*Inovație agilă: o abordare revoluționară pentru a-ți accelera succesul, a depăși riscul și a implica pe toată lumea*) recomandă să-ți trăiești marca – însemnând să fii, să gândești, să respiri și în cele din urmă să-ți manifești idealurile pe care le cauți.

Majoritatea oamenilor aruncă doar niște cuvinte pe profilul lor de social network. Pentru a avea cu adevărat succes, ai nevoie să-ți gestionezi gândurile, să fii conștiincios în felul cum acționezi și să fii conștient de felul cum ești perceput de prieteni, parteneri, clienți, potențiali clienți, furnizori, colegi… toată lumea de pe web. Dacă îți faci branding ca fiind bun la ceva, încearcă să fii de ajutor, informativ, dibace – nu doar pentru clienții care plătesc, ci pentru toată lumea. Împărtășește puțin din „sosul tău secret” oriunde postezi, comentezi sau încarci. Dacă ești inovativ, demonstrează asta. Dacă ești un *coach* minunat, nu include doar mărturii, oferă puțin *coaching* prin blogul tău.

Dezlănțuie și participă

Internetul oferă o uimitoare oportunitate de a-i implica pe ceilalți. Nu te abona doar și apoi pândești prin zonă. Implică-te în conversații, fii cu adevărat interesat de ce fac oamenii și ajută-i pe alții dacă știi un lucru, un nume de contact, o idee sau altceva care ar putea fi de valoare. Contribuie în comunitate și oferă înainte să iei. Nu doar că ar trebui să îi urmărești și să comentezi la posturile altora pe blog pentru a le oferi încurajare, dar fă un efort de a participa și pe Twitter – urmărind oameni și postând fragmente de informații. Devino suficient de bun încât să știi ce înseamnă un hashtag și HootSuite. Lasă ca numele tău, avatarul și tapetul de pe profilul tău să-ți exprime marca personală.[3]

---

[3] un *avatar* este numele de pe ecran, poza sau un grafic pe care l-ai ales și care te reprezintă (sau alter-ego-ul tău) atunci când postezi online, comentezi pe bloguri, joci jocuri sau participi la lumile virtuale - nota autorului.

Cultivă-ți prezența online

Nimic nu este mai rău decât să ai de a face cu cineva care vorbește doar despre ea/el însăși/însuși sau care se uită în altă parte când tu răspunzi. Nici internetul nu e diferit. Să fii „prezent" înseamnă să fii mai interesat de oameni decât ești interesat să-ți avansezi mesajul – cine sunt, ce îi stârnește, ce îi face fericiți și ce îi incită. Chiar și pe o platformă de discuții, ar trebui să fii complet prezent atunci când citești ce spun ceilalți. Odată ce simți empatie, vei dori să îi ajuți să obțină ce doresc, și aceasta este modalitate de a consolida aspectul serviabil, dibace, înțelept și „de valoare" al mărcii tale.

Pretinde pozitivitate

Sunt foarte mulți oameni negativi, critici, sarcastici și cinici în online. Nu fi unul dintre ei. Energia ta pozitivă și atitudinea ta sunt ca un vapor care te poartă pe marea activității online și te ajută să-ți navighezi călătoria online. Nu pluti pur și simplu fără țintă ca o plută de salvare – fii căpitanul propriei nave, dirijând-o prin scop și pozitivitate spre obiectivele tale.

Pozitivitatea începe prin a fi prietenos, iubitor și grijuliu. Fă un efort să fii politicos cu toată lumea pe care o întâlnești sau care te vede online, și îți va așeza reputația ta offline într-o lumină bună. Nu fi bun doar cu potențialii clienți; fii bun cu *toată lumea.* Fă un efort de a aprecia ceva la fiecare persoană cu care interacționezi online. Fă un efort să le ridici moralul printr-un gest mărunt.

Îmi amintesc de săptămâna petrecută în Bermuda pentru o întâlnire cu Consiliul de Leadership Transformațional. În timp ce unii dintre noi ne urcam într-un autobuz care să ne ducă la cina pe care o luam pe partea cealaltă a insulei, un tânăr care lucra în bucătăria hotelului a urcat și el în ultimul minut și – fără să mai existe vreun scaun liber – s-a așezat lângă Reverendul Michael Beckwith. El este unul dintre profesorii care apar în filmul *Secretul*, vedeta propriului film ce urma să apară și vestit ca unul dintre cel mai populari gânditori spirituali ai Americii. Deși Michael *putea* să stea lângă angajatul hotelului fără să-i spună nimic, a început o conversația spirituală cu acest tânăr – expunându-și același interes entuziast și aceeași prietenie față de el așa cum o făcea cu oricare alt participant de „rang înalt" de la întâlnirea CLT.

Cred că ar trebui să tratez oamenii așa cum îmi doresc eu să fiu tratat. Asta înseamnă că orice efort online necesită un angajament mutual serios și neobosit din partea oamenilor implicați în acest efort.

CRAIG NEWMARK
Fondator Craigslist.com

Fondatorul Craigslist.com, Craig Newmark, explică acest tip de „prezență" online ca pe un ciclu permanent de ascultare/acționare. Ceri feedback-ul comunității, faci ceva legat de asta și o repeți… pentru totdeauna. Aceasta a fost formula lui Craig de a construi o comunitate pe un website pentru „conectarea lumii în numele binelui comun" care a întrecut eBay în trafic în 2010 cu peste 50 de miliarde de vizionări lunare pe pagină. Marca ta personală și această energie a pozitivității – sau lipsa ei – radiază în jurul tău ca un câmp energetic, așa că asigură-te că ai o energie cu adevărat pozitivă în nucleul tău înainte să intri online. Asta înseamnă că în ciuda celor mai proaste zile ale tale, chiar după niște întâlniri care ți-au epuizat ultima picătură de energie și chiar și cu un anumit trecut pe care l-ai avut… permite nucleului tău să strălucească. Vorbește cu impecabilitate, utilizează cuvinte care să dea putere atunci când postezi, întotdeauna respectă punctele de vedere ale altora într-o anumită controversă, asumă-ți faptul că ceilalți oameni au cele mai bune intenții (chiar dacă nu e așa) și fii o persoană cu integritate – atât online, cât și offline.

Radiază energia succesului

Inspiră oamenii prin împărtășirea poveștilor tale de succes. Distribuie citate inspiraționale, articole sau cărți pe care le-ai citit. Ajută-i pe ceilalți revelându-ți calea spre succes. Nu ține totul pentru tine. Nu doar că învață prin povești; o astfel de împărtășire te umanizează și îi ajută să vadă ce este posibil în viețile lor.

Împărtășește-ți propriul „De ce"

Conform lui Simon Sinek, autorul de bestseller *New York Times* al cărții *Start with why* (*Începe cu de ce*), „Oamenii nu cumpără CE FACI tu; ei cumpără DE CE-ul a ceea ce faci."

De ce ai decis să începi să-ți împărtășești informațiile ca expert în domeniul tău? De ce îți abordezi munca în felul în care o faci? Ce te menține atât de incitat în fiecare zi pe drumul carierei tale sau domeniului de studiu? „De ce"-ul tău ar trebui să fie cea mai puternică, pozitivă și clară idee ce vine în mintea oricui se gândește la tine. Este lucrul care te reprezintă – valorile, capacitățile și atitudinea pe care oamenii o asociază cu tine de fiecare dată când te văd pe web sau oriunde cineva se referă la tine.

Definindu-ți întâi de toate „de ce"-ul personal, vei avea ascultători interesați și deschiși atunci când le vei descrie ce faci, cum o faci și de ce și ceilalți ar trebui să fie interesați de asta – și ce ai de oferit.

Cultivă relații mai profunde

Deși internetul poate fi un loc al lucrurilor trecătoare și anonime – cu oameni care apar câteva minute, dar niciodată nu rămân suficient de mult pentru a se conecta – tu, pe de altă parte, ai abilitatea de a-ți construi relații de lungă durată, abordând pur și simplu timpul online pentru a construi relații mai profunde, acesta fiind obiectivul tău. Web-ul îți oferă acum șansa de a-ți construi o echipă puternică de sprijin, de a te conecta cu potențiali mentori, de a-ți crea un grup de *mastermind* – sau pur și simplu de a-ți dezvolta prietenii care să-ți susțină moralul în chat-room-uri, forumuri și site-uri unde ai calitate de membru, cu oameni care se află pe același drum ca și tine. Odată ce-ai stabilit o conexiune, simte-te liber să ceri ce vrei și ai nevoie.

Dar în mod similar, fii o persoană abordabilă care să-i ajute pe alții. Oferă înainte să ceri. Urmărește conversația și oferă și tu ajutor în contextul discuțiilor și comunităților unde te afli.

În cartea sa *Jab, Jab, Jab, Right Hook (Directă, directă, directă, croșeu de dreapta*) autorul și expertul în rețele de socializare Gary Vaynerchuck explică faptul că, timp de ani de zile, marketerii au meșteșugit două tipuri de abordări pentru a vinde online: 1. Campanii de mare impact menite să dea gata vânzările („croșeul de dreapta") și 2. O cultivare plină de răbdare a relațiilor cu clienții de-a lungul timpului („directa"). Acum, datorită rețelelor de socializare, spune el, combinația câștigătoare dintre forțare și cârligul potrivit s-a schimbat – obligându-i pe marketerii online să creeze conținut specific pentru comunități și să converseze cu indivizi pe platformele rețelelor de socializare… implicare! Intră online și cultivă relații semnificative cu cei care au nevoie de ajutorul tău și au tendința de a vorbi în numele tău și de a le spune altora despre tine. Nu contează câți prieteni ai pe Facebook sau câți oameni te urmăresc pe Twitter. Ce contează este cât de viguroase și puternice se dovedesc a fi.

Încarcă poze și video-uri

Oamenii din online relaționează cel mai bine cu alți oameni – nu cu cuvintele sau imaginile lor. Așa că ieși din carcasa ta și începe să faci mai multe poze și să filmezi mai multe video-uri scurte ale muncii tale, intereselor, sfaturilor și interacțiunilor cu clienții.

Dacă simți că video-urile online sunt doar o altă modă trecătoare și supraestimată, un articol din Forbes.com spune însă altceva.[4]

---

[4] http://www.forbes.com/sites/seanrosensteel/2013/01/28/why-online0-video-is-vital-for-your-2013-content-marketing-objectives/ - nota autorului.

Citează un studio care arată că video-ul produce vânzări mai bine decât hârtiile albe, e-book-urile și chiar și demonstrațiile pe viu de la reprezentările de vânzări.

Ca oameni, funcția creierului nostru este natural atrasă de fețe, mișcare și sunet. Prof. Dr. Susan Weinschenk (consultant pentru companii ca Walmart, Amazon.com, Best Buy și Disney) utilizează neuroștiința pentru a prezice, înțelege și explica ce îi motivează pe oameni și cum se comportă ei.[5] Ea spune că sunt patru motive pentru care video-ul online este convingător și grăitor:

1. Zona *feței fusiforme* din creier ne forțează să fim atenți la fețe – așa încât ne conectăm mult mai rapid la ceea ce se spune. În plus, această parte a creierului procesează și emoțiile, astfel încât privitorii ating deseori o conexiune emoțională atât cu mesajul, cât și cu persoana care-l transmite.
2. Vocea umană comunică o bogăție de informații. De fapt, doar tonul vocii pe care-l utilizezi să transmiți un mesaj va avea impact asupra a ceea ce aud privitorii. Așa că fii atent să comunici entuziasm, autoritate, chiar și exaltare – în funcție de răspunsul pe care-l vrei de la privitori.
3. Emoțiile sunt contagioase. Datorită interacțiunii de la om la om pe care o oferă video-urile, acesta te ajută să comunici exaltare și pasiune pentru un subiect într-un fel în care cuvântul scris pur și simplu nu le poate comunica.
4. Mișcarea acaparează atenția. De-a lungul evoluției omului, creierul nostru a fost programat să fie atent la mișcare în cadrul vederii periferice. Asta înseamnă că ascultăm orice mesaj atunci când este implicată și mișcarea.

Și în final, Susan ne sfătuiește: video-urile mărturii sunt validări sociale foarte puternice. Ele combină dovada socială, sincronizarea creierelor, conținut emoțional… pur și simplu nu poți să dai greș cu asta dacă vrei să convertești pe cineva la tipul tău de gândire.

Unul dintre cei mai buni studenți ai mei, Mykola Latanski, care locuiește în Ucraina și predă principiile succesului, postează pe video blogul lui, ceea ce acum se numește vlog, în fiecare zi. Astăzi, datorită naturii implicării pe care o presupun vlogurile și cât de virale au devenit ele, el atrage 600 sau mai bine de participanți și și-a dezvoltat afacerea într-o întreprindere în valoare de peste un milion de dolari pe an.

---

[5] http://www.blog.theteamw.com/2013/01/22/4-reasons-why-online-video-is-compelling-persuasive/ - nota autorului.

PASUL TREI: MONITORIZEAZĂ-ȚI IDENTIATEA ONLINE ȘI FĂ CURAT PRINTRE TOATE INFORMAȚIILE NEGATIVE

Unul dintre cele mai fierbinți curente acum, mai ales pentru antreprenori și mici afaceri, este „managementul reputației" – monitorizarea, corectarea și intensificarea informației online despre tine și afacerea ta. Și fie că această informație ia forma unor recenzii sau site-uri ale consumatorilor… poze cu tine în situații dubioase… posturi sau video-uri pe care le-ai încărcat… bloguri terțe în care apari tu sau numele afacerii tale… sau chiar cineva care îți fură marca comercială a produsului, conținutul online despre tine sau afacerea ta pot fi ori inspiraționale, și informative, ori de-a dreptul rușinoase.

Nu e surprinzător că a apărut un grup nou de furnizori de servicii care să te ajute să-ți gestionezi reputația online – fie că deții o afacere, ai absolvit colegiul și îți lansezi cariera sau că ai decis recent să susții o cauză meritorie. Chiar și relațiile personale care s-au terminat sau foste relații de afaceri care nu s-au încheiat bine pot fi gestionate sau minimalizate online prin managementul reputației.

Dar înainte să angajezi un serviciu profesionist, sunt câteva lucruri pe care le poți face pe cont propriu. Am încărcat un tutorial complet și o listă de verificare online care să te ajute cu acest proces, inclusiv o listă a companiilor pentru managementul reputației care în cele din urmă vor putea să preia procesul atunci când e momentul. Vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources. Dă scroll în jos la Principiul 64 și fă clic pe link.

SUPRIMĂ-ȚI TRECUTUL DACĂ POȚI. ÎN EUROPA, E MAI SIMPLU

Bineînțeles, dacă ai ceva groaznic în trecutul tău ce nu poate fi înlăturat (și acum ești o persoană de integritate și impecabilitate, dorind cu adevărat să începi de la zero), ar trebui să profiți de privilegiile „dreptului de a fi uitat" care îți permit să faci o petiție pentru informațiile „inadecvate, irelevante sau excesive" care sunt ascunse pe Google. Aproape 12 000 de oameni au completat petițiile din prima zi în care au fost disponibile – după ce Curtea de Justiție a Uniunii Europene a decis să forțeze Google să facă disponibil acest serviciu. Versiunea Google din Statele Unite nu este încă reglementată astfel, dar merită să încerci pe motoarele majore de căutare și website-urile individuale în zona în care locuiești.

FĂ-ȚI PROPRIA MARCĂ PRINTR-UN DISCURS LA TED

Poate penultima experiență a unui branding personal este să ții un discurs la TEDx. De când au început în 2009, evenimentele TEDx s-au ținut în 167 e țări la o medie de opt pe zi. Dacă nu ai descoperit încă TEDx Talks, mergi pe TED.com, dă clic pe „cele mai vizualizate" și urmărește câteva pentru a putea începe și tu, iar mai târziu fă clic pe „explorează toată biblioteca".

Fac tot posibilul să urmăresc un discurs TED pe zi. Toate discursurile la conferințele TED de-a lungul anilor sunt ținute de oameni care sunt genii și lideri în domeniile lor. Iată câteva dintre discursurile mele TED favorite. Le poți găsi pe Youtube:

- Sir Ken Robinson: Do Schools kill creativity? (*Ucid școlile creativitatea?*)
- Tony Robbins: Why we do what we do (*De ce facem ce facem*)
- Dan Pink: The puzzle of motivation (*Puzzle-ul motivației*)
- Brene Brown: The power of vulnerability (*Puterea vulnerabilității*)
- Jill Bolte Taylor: My stroke of Insight (*Revelația care m-a izbit*)
- Simon Sinek: How great leaders inspire action (*Cum inspiră marii lideri acțiunea*)
- Dan Gillbert: The surprising science of happiness (*Suprinzătoarea știință a fericirii*)
- Angela Lee Duckworth: The key to success? Grit. (*Cheia succesului? Curajul*)

VIZIUALIZEAZĂ-TE ȚINÂND UN DISCURS TEDX

Directorul și curatorul TED, Chris Anderson, ne împărtășește ce e nevoie pentru a ține un discurs cu adevărat convingător:

> Când am făcut primul nostru experiment pe web cu discursurile TED, grija noastră cea mai mare era că nimeni nu le va urmări. De ce să urmărești 18 minute de predici când lumea e plină de video-uri cu pisici amuzante? Spre uimirea noastră, discursurile au început să devină virale și s-a întâmplat pentru că oratorii

noștri atingeau acel ceva uimitor și fundamental: în anumite circumstanțe, o idee înrădăcinată în mintea umană poate rezona cu aceeași informație și exaltare simțită de emițător.

Pentru ca acest mic miracol să se întâmple, ai nevoie de tot ajutorul pe care-l poți primi. Stârnirea curiozității. Claritate. Umor. Dezbrăcarea de orice jargon de prisos. Și da, în anumite cazuri, o conexiune emoțională cu oratorul este un ingredient valoros. Poți învăța mai multe de la oamenii la care ții. Se pare că am descoperit o abordare care atrage, cu formatul nostru de 18 minute.

Dar poți împărtăși ceva plin de sens în doar 18 minute? În mod categoric și neechivoc că da. Discursul de la Gettysburg a făcut istorie într-o noime din acest timp. Discursul lui Martin Luther King „Am un vis”? Șaisprezece minute.

Instrucțiunile noastre către oratori includ: substanța contează mai mult decât spectacolul; conexiunea personală poate fi bună, manipularea emoțională nu; și nu există nicio formulă. Ține discursul în stilul tău.

Și iată rețeta perfectă pentru a-ți menține marca personală: când distribuit, postezi pe blog sau comentezi… întotdeauna să-ți amintești că substanța contează, conexiunea personală contează că trebuie să fii tu însuți în toate felurile.

Iată o vizualizare puternică: vezi-te ținând un discurs TED într-o zi – sau ceva similar pentru că acolo ne îndreptăm, așa că fă tot ce e necesar pentru a ține acel discurs. Asta poate însemna să îți dai seama ce ai dori să spui. Poate însemna să faci training în vorbitul public și să-ți dezvolți prezența scenică. Poate însemnă să te expui, să fii respins, să primești feedback, să devii mai bun și în cele din urmă să o faci cum trebuie.[6]

Când ai ceva ce merită cu adevărat să fie împărtășit cu întreaga lume – ceva de care ești absolut pasionat – vei primi o șansă să se adeverească.

---

[6] Există acum trei cărți foarte bune despre cum să ții un discurs TED. Chiar dacă nu ai ținut niciodată un discurs TED și doar dorești să devii un orator mai bun, aceste cărți sunt de neprețuit*: Talk like TED : The 9 public-speaking secrets of the worlds top minds* (*Vorbește ca la TED: Cele 9 secrete ale discursului public ale celor mai mari minți ale lumii*), de Carmine Gallo (New York: ST. Martin’s Press, 2014, *How to deliver a TED Talk* (*Cum să ții un discurs la TED*), de Jeremy Donovan (New York: McGraw-Hill Education, 2014), și *How to Deliver a great TED Talk* (*Cum să ții un discurs minunat la TED*) de Akash Karia (self-publish, 2012) - nota autorului.

REȚETA SECRETĂ A SUCCESULUI DIGITAL ESTE PASIUNEA

În încheiere, rețeta succesului pentru un branding personal de succes în era digitală este pasiunea. Înseamnă să-ți găsești propria voce, să-ți găsești propria cale, să găsești un anumit tip de creativitate pe care să o numești *a ta*. înseamnă să permiți intuiției tale și strălucirii interioare să te dirijeze – ca o mână invizibilă – pe calea ta, în ciuda tuturor normelor acceptate sau curentelor actuale. Pasiunea se află în tine și-ți oferă entuziasm constant, concentrare și energia de care ai nevoie pentru a avea succes. Dar spre deosebire de motivația de a te simți bine cu ce derivă din surse externe, adevărata pasiune are o natură spirituală. Vine dinăuntru. Și poate fi canalizată spre uimitoare isprăvi de succes.

Poți, în mod absolut, să ai succes și să prosperi în era digitală.

Nu-ți spune că ești prea bătrână sau ai un handicap legat de tehnologie. Ieși din zona ta de confort și sporește-ți încrederea în tine cu toate lucrurile digitale. Singura barieră pe care o ai astăzi este propria ta convingere.

Jimmy Wales, fondatorul Wikipedia, a spus odată: „Imaginează-ți o lume în care fiecare persoană de pe planetă are acces liber la întreaga cunoaștere esențială a omenirii.” Acea lume este lumea de astăzi. Esența întregii cunoașteri a omenirii este acolo pentru tine – ca un ocean de informații și date. Depinde de tine dacă vrei să rămâi la mal sau să înveți să înoți.

PRINCIPIUL

65

UTILIZEAZĂ REȚELELE DE SOCIALIZARE ÎN AȘA FEL ÎNCÂT SĂ-ȚI CONSOLIDEZI REPUTAȚIA

Internetul a fost dintre schimbările fundamentale petrecute în timpul vieții mele și chiar de câteva sute de ani. Este cel mai mare lucru de la invenția scrisului încoace.

RUPERT MURDOCH
Președintele și directorul *News Corp* și *21st Century Fox*

De-a lungul anilor, mulți oameni de afaceri, profesioniști ai vânzărilor și consultanți s-au întrebat dacă rețelele de socializare chiar funcționează pentru a atrage mai mulți clienți. Este orientat spre consumator. Este piață de masă. Și în timp ce unii oameni spun că este singurul lucru pe care-l utilizează ca să-și marketeze afacerea alții spun că își consumă prea mult timp pentru rezultate prea puține.

Sincer, realitatea probabil că este undeva la mijloc.

Astăzi, totuși, rețelele de socializare au atins punctul maxim unde – în loc să vedem mult interes, dar prea puțini interesați – vedem milioane de urmăritori convertiți în „cumpărători” (orice înseamnă acest termen pentru tine). Dacă utilizezi rețelele de socializare și internetul pentru a–ți da mai departe expertiza și a-ți consolida marca personală, acest lucru are o mare relevanță pentru tine – fie că deții o afacere efectivă, ești implicat într-o acțiune caritabilă, ai o idee pentru o nouă mișcare socială sau lucrezi la a-ți consolida cariera. Nu doar asta, dar rețelele de socializare s-au maturizat suficient acum pentru a-ți oferi noi modalități de a te conecta – așa că este mai simplu decât a fost vreodată să ajungi la tipul potrivit de potențiali clienți.

CUM SĂ ATRAGI URMĂRITORI ȘI SĂ RĂMÂNĂ IMPLICAȚI ÎN CE FACI

Care este cel mai puternic aspect al networkingului social în vederea avansării mărcii tale personale? Să atragi urmăritori care să rămână implicați în ce faci și în mesajul tău – apoi să pasezi informația prietenilor, colegilor și admiratorilor lor. Pentru a atinge acest obiectiv, vei dori să-ți menții o prezență activă pe cele mai populare site-uri de socializare. Și, astăzi, cel mai mare site de acest gen este Facebook – cu peste 900 de milioane de utilizatori în lume

Bineînțeles, ți-am recomandat deja să-ți păstrezi o pagină de Facebook *privată* pentru a distribui informațiile personale și pozele cu prietenii apropiați și familie. Dar poți crea și o pagină de Facebook a afacerii, carierei sau cauzei tale. Vezi „Creează pagina" pentru celebrități, formații sau afaceri, pe pagina de acasă de Facebook.

Odată ce faci asta, poți utiliza un număr de strategii recomandate de Facebook pentru a-ți spori vizibilitatea, implicarea mai bună cu admiratorii și a-ți îmbunătăți șansele de a apărea pe peretele Facebook – o listă continuu actualizată a Facebook-ului. Nu doar că utilizatorul individual poate să-și ajusteze setările pentru fiecare tip de postare pe care dorește să o primească pe peretele său, dar Facebook utilizează propria formulă pentru a hotărî ce postări sunt cele mai accesate. Popularitatea posturilor este un factor al algoritmului.

Așa că fii interesant, implică-i pe oameni, fii de ajutor și creează fiecare postare în așa fel încât oamenii vor dori să afle mai multe. Aceasta necesită mai mult decât anunțuri legate de produsele tale. Ce recomandă Facebook pentru a-ți implica mai bine admiratorii pe pagină?

1. Utilizează „rich media" în combinație cu cuvintele scrise. Rich media cum ar fi pozele sau video-urile sunt cunoscute pentru faptul că primesc o mai mare atenție și ajută mesajului tău să iasă în evidență. Postările între 100 și 250 de cuvinte sunt recomandate, la fel cum sunt și pozele care înfățișează stilul tău de viață. Încearcă să distribui poze cu oameni care ți-au urmat recomandările sau îți utilizează produsul.
2. Mărește implicarea cu postările tale de pe Facebook creând o conversație între tine și admiratorii tăi,. Postează un citat, un video, sau o idee și roagă-i pe urmăritori să-ți împărtășească gândurile, feedback-ul sau propriile povești legate de ceea ce au văzut.

Pe pagina mea de Facebook, un articol scurt va genera de la 10 la 20 de comentarii ca răspuns, în timp ce un citat mișto pe care l-am găsit sau un video scurt va inspira 1600 de comentarii. Mare diferență. De asemenea, a posta informații care arată că ai fost atent la feedback te ajută să creezi și mai multă implicare a urmăritorilor tăi și să le consolidezi loialitatea.

3. Dacă deții o afacere, distribuie reduceri și promoții exclusiv pentru urmăritorii Facebook. Întotdeauna include și o chemare la acțiune cu exact aceiași pași pentru a primi voucherul sau cuponul sau codul de reduceri – în plus, întotdeauna spune-le când se va termina promoția pentru a crea o stare de urgență. Poți direcționa cititorii spre o pagină de pe website-ul tău pentru a-ți îmbunătăți vânzările.
4. Oferă acces la informații exclusive. Janet Switzer utilizează asta pentru a-și lansa clienții pe Facebook sau pentru a oferi un imbold în cazul în care mai au nevoie de urmăritori. Trimite un mail cu o listă de mailuri clientului (și liste deținute de colegi serviabili sau susținători), oferindu-le un raport special sau alt articol de interes – apoi îi roagă să dea un like pe Facebook pentru a primi raportul. În mod similar, și tu poți să-i faci pe urmăritorii tăi să se simtă speciali distribuindu-le noutăți exclusive despre produse, concursuri și evenimente. Asta le va spori loialitatea oamenilor care te urmăresc deja, dar și dă un impuls vânzărilor online.
5. Conectează-ți posturile de pe Facebook cu evenimente actuale sau alte lucruri care sunt acum la modă – inclusiv știri, sărbători și curente consumeriste. Răspunde prompt comentariilor pe pagina ta. Cu cât răspunzi mai repede, cu atât este mai probabil ca admiratorii tăi să se implice pe pagina ta în viitor.
6. Fă-ți un calendar al activităților pe Facebook – chiar dacă este un calendar al acelor idei despre care vrei să vorbești în fiecare săptămână sau lună. Aceasta te va ajuta să rămâi pe drumul tău, postând în mod regulat, dar să asigure și faptul că conținutul tău este bine planificat, interesat și că nu ratezi să utilizezi Facebook-ul pentru evenimentele majore de afacere sau și știri. Cât de frecvent trebuie să postezi? Hotărăști asta în urma experimentelor și greșelilor pe care le faci – descoperă frecvența care funcționează pentru tine și urmăritorii tăi.
7. Odată ce descoperi acea frecvență care funcționează, scrie-ți postările dinainte și programează-le pentru a fi postate în

anumite momente, făcând clic pe pictograma cu ceasul de pe pagina ta de Facebook de la uneltele de distribuire și du-te pe tab-ul de postare. Programarea postărilor tale este un minunat manager al timpului tău.

8. Găsește publicul țintă din demograficul bazei tale de admiratori. Dacă unele postări sunt destinate unor grupuri specifice de oameni, poți să gestionezi aceste postări în unealta de distribuire a paginii făcând clic pe pictograma cu țintă din colțul din stânga jos și selectează *Add Targetting*. Facebook compilează informații precum genul, statutul relației, interese, vârstă, locație și limba admiratorilor tăi și va evidenția un grup specific pentru tine utilizând aceste detalii.
9. Creează postări într-o asemenea manieră încât să atragă cititori pe website-ul tău. Pentru mine, aceasta este cel mai bun lucru de pe Facebook pentru că – așa cum se întâmplă uneori – Facebook poate să limiteze conexiunea dintre tine și admiratorii tăi în orice moment. Dar odată ce acești urmăritori au migrat spre website pentru a intra în baza de date a e-mailurilor tale, poți controla comunicarea cu acești oameni. Și nu fi agitat legat de rapoartele care spun că nimeni nu mai utilizează e-mailul – sau că oamenii utilizează doar Facebook în locul e-mailului. Poate fi adevărat pentru populația mai tânără, dar nu este adevărat pentru oamenii mai în vârstă orientați spre afaceri din demograficele tale. Pentru a crea linkuri de pe Facebook pe website-ul tău, mergi pe unealta de distribuire a paginii tale, intră pe adresa website-ului tău sau pe URL-ul unde vrei să-i trimiți pe oameni, apoi apasă Enter.
10. Verifică performanțele postărilor individuale pentru a vedea unde te poți îmbunătăți. Poți vedea ce funcționează mergând pe categoria *Informațiile Paginii*. Aceasta te va ajuta și să-ți înțelegi mai bine urmăritorii și să creezi conținut pe Facebook în care ei se vor implica continuu.

TRATEAZĂ-ȚI URMĂRITORII AȘA CUM AI DORI TU SĂ FII TRATAT

Autenticitatea este cheia pentru a-ți păstra implicați prietenii din rețelele de socializare, admiratorii și urmăritorii. Fii umil – lasă-i pe alții să vorbească despre tine. Nu vinde nimic. Protejează-ți reputația astfel încât să fie la fel de strălucitoare în online cum e și offline. Evită

să-ți afișezi punctele de vedere politice, religioase sau medicale – doar dacă brandingul personal se bazează pe aceste subiecte.

Învață cum să te lauzi în așa fel încât să-i facă pe oameni să te aplaude – nu să te invidieze. *Lăudăroșenia umilă* este tehnica enervantă de a le spune oamenilor cât de fantastică e viața ta, în timp ce exclami cu un umor care să eclipseze asta sau un fals „vai de mine!” Jean Twenge, profesoara de psihologie la Univeritatea de stat din San Diego și coautoarea cărții *The Narcissism Epidemic: Living in the age of entitlement* (*Epidemia Narcisismului: Viața în era auto*îndreptățirii) spune: „A te lăuda de unul singur te face să pari narcisist. Lăudăroșenia umilă te face să pari ca un narcisist care este și înșelător.” Este normal să vrei să împărtășești lucrurile minunate care se întâmplă. Împărtășește lucrurile bune, dar împărtășește-le cumpătat, și nu uita de publicul tău.

Și dacă o controversă nu este un subiect care te interesează? Nu te implica în certuri online legat de puncte de vedere controversate, în schimb dispersează-le utilizând *Feel Felt Found* (*Simte, Am Simțit, Am găsit*), o tehnică socială de persuasiune – utilizată tipic de oamenii de vânzări și susținută de Wired.com[1] „Uau, înțeleg totalmente de ce SIMȚI că legislația legată de apă este o reală amenințare. M-AM SIMȚIT și eu foarte îngrijorat pentru valorile proprietăților mele! Dar apoi AM GĂSIT acest articol despre cum nu avem o privire de ansamblu asupra intereselor corporațiilor sau legislațiilor statului ...”

UTILIZEAZĂ REȚELELE DE SOCIALIZARE CAE SUN POTRIVITE PENTRU SUBIECTUL TĂU ȘI PENTRU CARIERA TA

Dacă ești actriță, Facebook și Twitter te vor ajuta să-ți gestionezi admiratorii. Dar dacă ești un președinte de bancă sau un judecător la Curtea Supremă, concentrarea asupra consumatorului Pinterest și Facebook pur și simplu nu sunt pentru tine. Pentru majoritatea oamenilor de profesie și a angajatorilor corporațiilor care își consolidează cariera, LinkedIn este platforma de networking profesională ideală, dar – în contrast – este mai dificil să fii respectat pe LinkedIn dacă ești clovn profesionist, mim sau comediant. Practicienii profesioniști și proprietarii de mici afaceri ar trebui să caute multe platforme de rețele de socializare pentru ceea ce este specific industriei lor.

[1] www.wired.com/2014/06/connected-world - nota autorului.

Un sfat, apropo: *Nu* lua parte la niciun truc prin care să-ți „cumperi” prieteni de la companii dubioase care pretind că-ți vor aduce mii de admiratori pe pagina de Facebook, gratuit.

LINKEDIN ESTE PLATFORMA PRINCIPALĂ PENTRU OAMENII DE AFACERI PROFESIONȘTI

Dacă ești angajat al unei corporații sau un proprietar de afaceri care vinde produse sau servicii de care oamenii de afaceri au nevoie, LinkedIn te va ajuta să te reprezinți ca o autoritate în domeniu.

Pentru a-ți crea profilul, decide cum vrei să te reprezinți și pe cine vrei să atragi ca și cumpărători, clienți sau suporteri. Deși acest lucru pare fundamental, vei fi surprins cât de mult oameni adaugă informații pe profilul lor de LinkedIn, ce nu ajută efortului lor de recrutare. De exemplu, dacă ești acum un *coach* director sau un consultant pe management, chiar trebui să știm că ai studiat yoga sau că ai primit certificat de maseur în 1984?

De asemenea, nu uita că profilele de LinkedIn sunt legate de oameni specifici, nu companii. Așa că dacă deții o companie, alege pe cineva care să fie figura companiei pe LinkedIn – dacă nu ești tu – sau decide numărul angajaților care vor fi astfel listați.

Odată ce te decizi, creează un profil cât mai complet posibil, utilizând strategii bune de marketing[2]. Utilizează unealta pentru e-mailuri de pe LinkedIn pentru a adăuga contacte care se potrivesc aptitudinilor și experienței tale – dintr-o mare de companii. Astfel îți începi „copacul” sau reţeaua fizică, ce îți va permite să-ți extinzi contactele în mod exponenţial. Apoi, trebuie să îi contactezi pentru a cere o recomandare – aceasta îți servește drept „mărturie” pe profilul tău. (Nu ai nevoie de multe. Încearcă să aduni patru sau cinci minimum).

Odată ce ți-ai făcut profilul și ai început să cauți recomandări, e timpul să începi să fii recunoscut ca expert. Pentru a face asta, intră în Grupurile LinkedIn. LinkedIn încurajează toate tipurile de grupuri pentru oamenii cu aceeași mentalitate ca tine din domenii similare, domenii de expertiză sau tip de slujbă. Poți participa la aceste grupuri și să devii cunoscut printre alții din grup care ți-ar putea deveni clienți sau cumpărători. Găsește grupurile profesionale care se potrivesc intereselor sau industriei tale – apoi de pe pagina principală a

---

[2] Pentru informații detaliate despre cum să faci un profil puternic de Linkedin, vizitează blogul lui Janet Switzer la www.janertSwitzer.com/blog - nota autorului.

grupului, poți distribui linkuri și porni discuții. Este o modalitate minunată de a-ți face noi contacte profesionale. Poți să dai o mână de ajutor și în secțiunea „Răspunsuri”, astfel încât să-ți afișezi cunoștințele și toată lumea să le vadă – și s-ar putea chiar să ajuți un viitor potențial client.

În zilele noastre, sunt atâtea de făcut pe LinkedIn pentru a-ți consolida marca personală, inclusiv să publici articole bazate pe expertiza ta. Și deși LinkedIn nu este singura metodă de marketing disponibilă (deși unii oameni o utilizează doar pe aceasta), îți poate aduce noi conexiuni, o nouă recunoaștere și o nouă afacere. Și, ca Facebook, este un loc unde ai nevoie să fii dacă vrei să pari legitim.

Un ultim motiv pentru a te upgrada sau a-ți face profil de LinkedIn este „povestea de dragoste” dintre Google și LinkedIn care îți va urca site-ul în căutări. Iată de ce: LinkedIn permite motoarelor de căutare precum Google să vizualizeze și să evalueze datele de pe profilele LinkedIn. Ca parte din profilul tău de LinkedIn, întotdeauna ar trebui să-ți afișezi website-ul sau blogul (împreună cu descrierea care ajută motoarele de căutare să le găsească). Google oferă profilurilor LinkedIn o evaluare destul de mare când vine vorba de rezultatele găsite pentru utilizatorul final. (Pont: Asigură-te că îți setezi preferințele pe profilul tău LinkedIn la „full view” pentru ca website-ul/blogul tău să apară public).

PRINCIPIUL 66

UTILIZEAZĂ PUTEREA EXPONENȚIALĂ A CROWDFUNDINGULUI

*Coautor cu Moses Ma[1]

Crowdfundingul nu este nimic nou. Ce știu puțini oameni este că Statuia Libertății a fost realizată prin crowdfunding. Ce este diferit astăzi este că ai acces la atât de mulți oameni pe care altfel nu l-ai avea.

ERICA LABOVITZ

Director de Marketing, Indiegogo

În Principiile succesului 17, 18 și 19 ai învățat că ar trebui să ceri! Ceri! Ceri!; „Respinge respingerea” și „Utilizează feedback-ul în avantajul tău”. Ei bine, există un loc perfect pentru a pune în practică aceste trei principii – *crowdfunding*, care este o colecție de fonduri prin mici contribuții de la mai mulți oameni de pe internet pentru a-ți finanța un proiect, o *venture* sau o inițiativă.

Această nouă și incitantă modalitate pentru a-ți lansa proiectul a atins punctul culminant în America odată cu actul Jumpstart Our Business Startups (JOBS) (Pornește Afacerea StartUp) semnat de Barack Obama – care reduce povara birocratică a companiilor nou apărute și le ușurează apariția. Aceste platforme de *crowdfunding* au ajutat la finanțarea a orice de la afaceri start-up, la filme, proiecte de muzică, organizații nonprofit și toate tipurile de mici afaceri – au ajutat și indivizi sau grupuri mici să strângă bani pentru chestiuni ca taxa de școlarizare, facturi medicale, echipe sportive și excursii pentru voluntari.

Website-urile de *crowdfunding* au ajutat oamenii din întreaga lume să strângă bani – crescând exponențial de la 89 de milioane de dolari în 2010 la 1.47 miliarde de dolari în 2011, 2.66 de miliarde în

---

1 Moses Ma este primul om la care mă duc în materie de inovații în lume tehnologiei. Este coautorul *Agile Innovation: A revolutionary approach to accelerate success, overcom risk and engage everyone* (*Inovație Agilă: O abordare revoluționară pentru a-ți accelera succesul, a depăși riscul și a implica pe toată lumea*) (New York: Wiley, 2014) - nota autorului.

2012 și peste 5 miliarde în 2013. Este așteptată o dublare anuală în creștere și mai bine de un milion de campanii individuale au fost realizate global până acum. Recent, Banca Mondială a sponsorizat un studiu despre cum va crește *crowdfundingul* și estimările sale cele mai conservatoare spuneau că va crește pe piața de investiții la 93 de miliarde de dolari până în 2025.

CE AI NEVOIE PENTRU A PUNE PUBLICUL ÎN MIȘCARE

Dacă ești în căutarea modalității de a derula o campanie de *crowdfunding*, este bine să înveți de la câștigători. Cea mai de succes campanie de *crowdfunding* făcută vreodată a fost pentru Pebbel Watch, un ceas personalizat care putea să afișeze mesaje și alerte de pe iPhone-ul sau Android-ul tău, și poate să și ruleze diferite aplicații. Fondatorul, Eric Migicovsky, nu a reușit să strângă bani prin metodele *venture* capitaliste tradiționaliste, așa că Pebble Technology a lansat o campanie KickStarter pe 11 aprilie 2012, cu o țintă inițială de fonduri de 100 000 de dolari. Susținătorii care aveau să dea 115 dolari ar primi un Pebble Watch atunci când acesta avea să fie disponibil (99 de dolari pentru primii 200), efectiv făcând precomanda pentru Pebble la un preț redus.

În două ore de la lansare, proiectul și-a atins obiectivul de 100 000 de dolari și în 6 zile proiectul a devenit cel mai finanțat proiect din istoria Kickstarter până în acel moment, strângând peste 4.7 milioane de dolari și având încă 30 de zile până la finalul campaniei. Pe 10 mai, Pebble Technology a anunțat că va limita numărul de precomenzi, și pe 18 mai finanțarea s-a încheiat cu 10 266 844 de dolari dați de 68 928 de oameni.

Așa că, dacă vrei să încerci *crowdfundingul*, iată câteva principii care i-au ajutat pe cei de la Pebble să aibă succes. Acestea sunt lucrurile pe care le poți face și tu pe cont propriu, și cu un cost aproape zero.

1. Utilizează puterea poveștii. Noi, oamenii, întâi simțim și abia apoi gândim. Și cea mai bună cale de a evoca un răspuns emoțional este de a spune o poveste minunată – și de a o face pe video. Așa că dacă vrei să faci *crowdfunding*, gândește-te că ești în industria filmelor. Kickstarter.com raportează că proiectele care includ un video sunt mai de succes cu 50%, în timp ce proiectele fără, au șanse de doar 30% să primească finanțare. Proiectele care includ un material video strâng și mai mulți bani.

Lucrul surprinzător este că acele video-uri care au ajutat la strângerea de fonduri nu sunt acelea care au pretenții de Hollywood. Video-urile care funcționează cel mai bine sunt modest și directe, așa că spune simplu: „Acesta sunt eu și nu vă ascund nimic." Mai important, tot ele îți permit să-ți prezinți cât mai onest pasiunea.

Urmărește video-ul Pebble. Exprima la modul cel mai onest faptul că nu au banii să filmeze o reclamă profesionistă. Este slabă și se vede că a fost făcut acasă, dar respiră adorabila calitate a seriozității și un farmec simplu pe care nicio agenție de publicitate nu ar putea s-o atingă nici cu 200.000 de dolari buget de producție.

Nimeni nu va dori să investească în ceva care nu îi trezește curiozitatea. Pozele și textul nu sunt suficiente pentru a spune întreaga poveste – trebuie să mergi mai adânc și să conectezi viitorii cumpărători cu oamenii și personalitățile din spatele produsului. Și trebuie s-o faci într-un mod cât mai autentic. Cred că am îndeplinit toate aceste lucruri prin video-ul nostru, care a prezentat întreaga echipă și a fost filmat la sediul corporației noastre – adică în apartamentul meu de atunci – în aproape o lună.

ERICK MIGICOVSKY

Fondator și director al Pebble Technology

Ține minte, donatorii și *venture* capitaliștii nu investesc niciodată într-o idee; ei investesc într-o persoană. *Tu*. Când te descrii pe tine însuți sau idee ta, utilizează un limbaj simplu și clar care oferă o portretizare onestă și concisă a ta, ca persoană reală. Și mai important de atât, arată că pasiunea ta este reală și merită sprijinită.

2. Execută fără greșeală. A avea o idee măreață pentru o campanie este una; a o executa este o cu totul altă problemă. Odată ce ți-ai așternut povestea, cel mai important lucru pentru campania ta este să ajungi la cât mai mulți oameni. Așa că du-te să-ți implori prietenii să participe, bloggeri să scrie despre campania ta și, cel mai important, să iei mărturii de la toată lumea pe care o poți include în campanie. Dacă te uiți peste pagina de campanie de la Pebble, vei vedea că oferă o puzderie de citate chiar în partea de sus la dreapta, din partea oamenilor sau organizațiilor care au susținut-o, inclusiv autorul celebru care a inventat „cyberspațiul" – William Gibson. În plus, site-ul oferă un set media pentru bloggeri cu materiale foarte convingătoare pentru a crea articole virale.

Rețeta secretă pentru un proiect finanțat cu succes pe Kickstarter este actualizarea frecventă și gestionată. Dacă vorbești cu cineva care a derulat o campanie, îți vor spune că finanțările mari sunt urmarea unor actualizări majore. Văzând actualizările, oamenii relaționează cu tine ca persoană, te credibilizează faptul că proiectul tău se va finaliza, le dă oamenilor ceva ce să împărtășească cu ceilalți și te păstrează în gândurile lor.

3. Construiește-ți o comunitate pe care s-o răsplătești. Așa cum nu te-ai îmbarca într-o expediție în sălbăticie de unul singur, este foarte important să-ți creezi o echipă pentru *crowdfunding*. Ai nevoie de o echipă solidă de oameni muncitori care te pot ajuta să-ți gestionezi promovarea zilnică, să le mulțumești donatorilor dar și alte sarcini esențiale, dar consumatoare de timp. Odată ce ți-ai stabilit echipa, du-te acum să-ți implori fiecare prieten și membru al familiei să lupte pentru cauza ta, sau cel puțin să te aplaude făcând o contribuție și împărtășind vestea despre campania ta cu toți pe care îi cunosc. Ieși pe Twitter și Facebook. Fă tot ce e nevoie.

Cele mai importante trei chei ale succesului în *crowdfunding* sunt *comunitatea, comunitatea* și *comunitatea.* Este vital să aduni dinainte un grup de oameni care sunt nerăbdători să se dedice în minutul în care o campanie de *crowdfunding* pornește. Numesc această tehnică „gălăgie, fulger, trăsnet". Trebuie să începi prin a face gălăgie înainte să-ți începi campania, și să înscrii sute de oameni pentru a se dedica campaniei în secunda în care o pornești. Seamănă mult cu lansarea unei cărți – dacă vânzările inițiale sunt puternice, succesul este o auto-profeție. Este important să-ți aduni comunitatea de susținători înainte să lansezi. Și când lansezi, trebuie să te execuți precum fulgerul. Fără greșeală. Fără să tresari. Dacă ieși în trombă, bloggerii vor scrie invariabil despre tine. Urci în top. Comportamentul de turmă se manifestă și este în beneficiul tău. Aceasta este etapa trăsnetului, când turma începe să fie foarte entuziasmată de campania ta.

Apoi, e nevoie să-ți răsplătești comunitatea. Este destul de evident asta pentru majoritatea oamenilor, dar dacă lansezi în trombă un produs, a pune acest produs pe lista răsplății este crucial. Este unul dintre principalele motive pentru care majoritatea susținătorilor își dau banii pentru majoritatea proiectelor. Totuși, este uimitor cât de multe campanii uită să facă asta.[2]

---

[2] Pentru un simț bun legat de crearea nivelurilor de răsplată care funcționează, uită-te pe pagina Kickstarter de la Pebble, sau mergi pe pagina The DoGoodBus Tour: www.StartSomeGood.com/Help/Stories, fă clic pe *How the DoGoodBus raised $100.000* (*Cum a strâns DoGoodBus 100 000 de dolari*) și la sfârșitul poveștii, fă clic pe *See the Campaign* (*Vezi campania*) - nota autorului.

Misiunea Kickstarter este să ajute companiile să prindă viaţă cu ajutorul unei comunităţi de susţinători. Nu am fi fost aici fără cei aproape 70 000 de oameni care au crezut în produsul nostru. Este vorba despre a da oamenilor ce-și doresc; fără ei, nimic din toate acestea nu ar fi fost posibil.,

ERIC MIGICOVKSY

În cele din urmă, nu fi timid… du-te și implică oamenii. Este momentul să înveți cum să aduni răspunsuri de „nu” cu stil și eleganță. Dacă studiezi pagina de campanie Pebble, ei o fac foarte bine.

4. Nașterea unei mărci. O campanie de *crowdfunding* pe un site de gen este aproape ca un nou născut – un lucru atât de frumos! Și parte din frumusețea asta este să asiști la nașterea mărcii tale. Și esența mărcii tale este încrederea. Așa că ce trebuie să faci este să comunici pe niveluri multiple credibilitatea și expertiza ta. Asta este ceva ce echipa Pebble a reușit dintr-o bucată.

Când te uiți la video-ul tău și citești descrierea proiectului sau actualizările făcute, este important să-ți spui iar și iar că poți s-o faci, că o vei face, că sub nicio formă nu vei renunța. Continuă să exprimi recunoștință pentru oamenii din echipa ta care au aptitudinile să facă acest lucru să se întâmple. Cheia este să faci publicul să empatizeze cu tine.

5. Cere frumos și fii recunoscător. Asta pare evident, dar ai fi surprins cât de multe campanii nu cer niciodată bani. Ei își afișează pasiunea, dar nu există nicio chemare la acțiune. Asigură-te că adaugi limba, astfel spunând oamenilor ce măsuri pot lua pentru a te ajuta cu campania ta.

În cele din urmă, mulțumește-le tuturor susținătorilor, contribuitorilor și donatorilor, de cel puțin două ori. Și nu doar pentru o campanie de succes, mulțumește cu dărnicie ca ei să se înscrie și la viitoarea ta campanie.

UNDE SĂ GĂSEȘTI MULȚIMEA

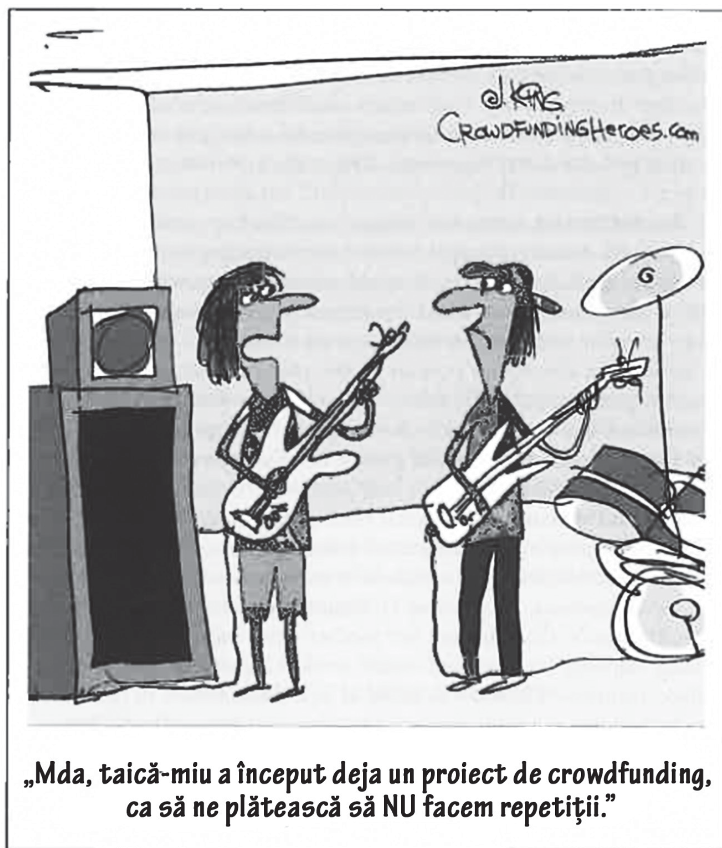
Combinația dintre cei cinci factori de mai sus este ceea ce a făcut din ceasul Pebble cea mai de succes lansare Kickstarter a tuturor timpurilor. Ești gata să încerci și tu? Iată șapte site-uri pe care să le vizitezi pentru a o găsi pe care se potrivește cel mai bine.

Kickstarter.com este ca o gorilă de 1 tonă în materie de *crowdfunding*, menită inițial și creată pentru artele creative, dar mulți antreprenori pe tehnologie utilizează acum site-ul. Unii chiar au strâns milioane de dolari. Vizitează campania Kickstarter pentru „Coollest Cooler”, care a avut ca obiectiv inițial doar 50 000 de dolari și care a strâns peste 10 056 281 de dolari de la 48 141 de oameni (în momentul în care eu am scris asta - pentru a susține producția unui răcitor de băuturi pentru plajă ce avea o baterie reîncărcabilă cu un blender integrat pentru smoothy sau margarita, un microfon cu bluetooth rezistent la apă, un încărcător USV, LED, roți late, și câteva alte caracteristici mișto. Poți să înveți foarte multe de la această campanie.

Indiegogo.com îți permite să strângi bani pentru absolut orice, utilizând un model numit „păstrează ce strângi” cu taxe mai mari sau plăți mai mici dacă utilizezi tipul de finanțare totul-sau-nimic. Povestea mea favorită de succes de pe Indiegogo este Solar Roadways Inc., o companie de start-up în Sandpoint, Idaho, al cărei obiectiv este să înlocuiască drumurile cu țiței asfaltos, locurile de parcare și străzile private cu indicatoare realizate din materiale reciclate și celule fotovoltaice încorporate ce generează energie regenerabilă, care poate fi utilizată în case sau în afaceri. Au strâns peste 2 milioane de dolari pentru proiectul lor.

Fundable.com este o altă platformă majoră ce oferă atât campanii bazate pe răsplată (unde susținătorii pot gaja bani pentru start-up-uri în schimbul răsplății sau precomenzilor bunurilor pe care afacerea le va produce) și campanii pe acțiuni (unde investitori acreditați – acei investitori cu o valoare netă de cel puțin 1 milion de dolari – sunt capabili să investească în start-up-uri în partea de acțiuni a platformei pentru micile afaceri). Recent, un start-up numit TuneGo - care este o nouă platformă ce sprijină artiștii independenți din industria muzicii să-și consolideze carierele, să se lanseze și să-și distribuie muzica și să apară la radio – a strâns 774 000 dolari pe Fundable.

GoFundMe.com este un website personal de strângere de fonduri care a ajutat mii de oameni să strângă milioane de dolari pentru cauze ca taxe școlare, echipe de sport, facturi medicale, excursii pentru voluntari, idei de afaceri, evenimente speciale și cheltuieli de călătorii. Povestea mea favorită de succes de pe GoFundMe este cea a lui Chandra Starr de 13 ani. Chandra și mama ei au fost odată fără adăpost, dar după ce au găsit stabilitate, adăpost și muncă stabilă, Chandra a pornit să colecționeze penny – 10 000 de dolari – pentru a hrăni pe cei fără adăpost din comunitatea ei construind grădini pentru legume. Și-a depășit obiectivul cu 4 500 de dolari.



„Mda, taică-miu a început deja un proiect de crowdfunding, ca să ne plătească să NU facem repetiții.”

StartSomeGood.com este minunată pentru proiectele noi sociale care nu sunt încă înregistrate ca organizații nonprofit. Utilizează un model numit „punct culminant” pentru strângere de fonduri care te lasă să colectezi bani pe măsură ce-i strângi. Una dintre caracteristicile de pe acest site este un curs gratuit format din nouă lecții numit Crowdfunding 101. O organizație nonprofit din Los Angeles numită Do Good Bus dorea să plece la drum cu formația *Foster the People* și să viziteze 22 de orașe cu intenția de a implica tinerii să lucreze cu adolescenții vulnerabili, educație prin muzică, grădinărit și bucătărie de campanie. Cu 680 de contribuții variind de la 1 dolar la peste 10 000 de dolari au strâns 101 781 dolari pentru a-și finanța excursia. În Dallas, Do Good Bus a pregătit mai bine de 8 500 de feluri de mâncare cu un frigorifer. La Festivalul Austin City Limits, au lucrat împreună cu cei de la Do Good din oraș pentru a strânge 12 981 dolari pentru cumpărarea echipamentelor pompierilor care făceau față incendiilor mistuitoare din Texas. Datorită unei contribuții mai mari, mai bine de 25 000 de dolari s-au dus spre acea cauză.

Causes.com este menit să ajute oamenii care au o cauză comună să se conecteze și îi încurajează să ia măsuri – inclusiv, dar nu este limitat la strângerea de fonduri (48 de milioane de dolari până acum) pentru organizații nonprofit, înregistrate pentru a face lumea un loc mai bun. Taxele sunt mici și toți donatorii de pe site înțeleg că toate contribuțiile li se deduc din taxe.

Crowdrise.com este un site al organizaților caritabile care strânge fonduri, noutatea fiind că oricine se poate înscrie voluntar pentru a lansa o campanie de strângere de fonduri în numele unei activități caritabile deja înregistrată pe site.

Toate aceste site-uri fac ca lucruri mărețe să se întâmple pentru oameni obișnuiți în fiecare zi, promovând artele, antreprenoriatul și filantropia în miriade de modalități.

SALA DE JOCURI A LUI CAINE

Când făceam cercetări despre *crowdfunding*, am dat peste o poveste inspirațională pe care pur și simplu trebuie să o împărtășesc cu tine. În vara lui 2011, Caine Monroy de 9 ani și-a petrecut vara construind o sală de jocuri din cutii vechi de carton și obiecte obișnuite în fața parcului de dezmembrare auto al tatălui său, care părea mai mult un depozit, aflat în estul Los Angeles-ului. „Sala de jocuri" era alcătuită din toate tipurile de jocuri ingenioase pe care Caine le-a proiectat și le-a construit singur, inclusiv un bilet și un sistem prin care oferea premiu din jucăriile lui vechi ca mașinile Hot Wheels. (Trebuie să urmărești video-ul lui Caine pe Youtube „Caine's Arcade" pentru a înțelege pe de-a-ntregul realizarea monumentală și creativă a acestui băiat).

Singura problemă era că, din cauza localizării parcului și faptului că mare parte din afacerea parcului se desfășura online, sala de jocuri nu a avut clienți până la sfârșitul verii, în ultima zi, când Nirvan Mullick, un regizor, a venit la parcul de dezmembrare auto să cumpere un mâner pentru mașina lui. Intrigat de sala de jocuri, a cumpărat cu 2 dolari un „Fun Pass" și a devenit primul client al lui Caine. Impresionat de creativitatea băiatului, de optimismul și perseverența lui, Mullick a strâns laolaltă un grup de mai bine de 100 de oameni din prietenii și urmăritorii lui pe Facebook pentru a-l surprinde pe Caine cu mulți clienți în fața sălii de jocuri. Mullick a prins tot evenimentul pe cameră și mai târziu a lansat un documentar de 11 minute,

„Caine's Arcade" pe Vimeo și Youtube. A devenit imediat viral, cu peste un milion de vizualizări din prima zi.[3]

În 2012, Mullick a creat o bursă prin *crowdfunding* pentru Caine, cu obiectivul inițial de a strânge 25 000 de dolari – dar din prima zi s-au strâns 60 000 de dolari și 170 000 de dolari în prima săptămână. Cu mai bine de 19 000 de donatori individuali, finanțarea totală se află acum la 239 000 de dolari, cu un obiectiv ultim de 250 000 de dolari.

Și asta nu e tot. Caine, care acum are 12 ani, a fost invitat să vorbească la Școala de Afaceri Marshall USC, Festivalul de Creativitate Lions International din Cannes, Franța, și recent a vorbit la TEDx Teen, găzduit de Chelsea Clinton. Și după ce el și Mullick au vorbit în Denver la Summitul Rețelei de Inovare din Colorado 2013, lui Caine i s-a oferit o bursă plină pentru a se înscrie la Universitatea de Stat din Colorado.

Inspirat de Caine, Nirvan a creat Fundația pentru imaginație, a cărei misiune este de a crea „o lumea în care creativitatea și antreprenoriatul să fie valorile sociale centrale promovate în școli, acasă și în comunitățile de pretutindeni; unde toți copiii sunt învățați să fie gânditori creativi și persoane active, și sunt încurajați să își transforme ideile în realitate." Unul dintre principalele proiecte este Global Cardboard Challenge (Provocarea Globală de Carton) în care copiii de toate vârstele sunt invitați să construiască din carton, materiale reciclabile și imaginația lor orice visează ei – și apoi să se întâlnească pentru a împărtăși ce au creat și pentru a se juca, pe 11 octombrie, aniversarea zilei în care Mullick l-a surprins pe Caine cu o sută de clienți în fața sălii sale de jocuri. În primii doi ani, mai bine de 100 000 de copii din 50 de țări au participat la Provocarea de carton.[4]

---

[3] Până acum, „Arcada lui Caine" a avut mai bine de 4.4 milioane de vizualizări pe Youtube și Vimeo - nota autorului.

[4] Poți afla mai multe despre fundație și „Provocarea de carton" vizitând www.TheSuccessPrinciples.com/resources - nota autorului.

PRINCIPIUL 67

CONECTEAZĂ-TE CU OAMENII CARE-ȚI POT EXTINDE VIZIUNEA

Facebook nu a fost inițial creat ca să fie o companie. A fost construit pentru a răspunde unei misiuni sociale – de a face lumea mai deschisă și conectată.

MARK ZUCKERBERG

Fondatorul Facebook

Care este cel mai puternic aspect al internetului? Abilitatea de a te conecta cu milioane și milioane de oameni care să-ți împărtășească pasiunea, să-ți sprijine viziunea și să-ți dea sfaturi, și să te ajute să-ți realizezi visul. De fapt, niciodată până acum în istoria omenirii nu a mai existat o resursă ca aceasta – una care să-ți aducă atât de aproape realizarea celor mai semețe obiective ale tale.

Bineînțeles, treaba ta este să *utilizezi* această unealtă pentru a realiza tot ce vrei – apoi să-ți extinzi gândirea pentru a atrage și a avea un impact pozitiv asupra inițiativelor oamenilor, ce le vor îmbunătăți viețile. Singur poate că nu ai fi avut această putere în trecut, dar odată cu internetul și tehnologia actuală, a urmări binele social - precum și propriile obiective - ar trebui să fie un obiectiv important pentru orice persoană cu principii ale succesului.

CONECTEAZĂ OAMENII CU ACEEAȘI GÂNDIRE PENTRU A-ȚI SPRIJINI OBIECTIVUL PRIN CROWDSOUCING

Când am publicat prima dată *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*), nu știam că era una dintre primele cărți scoase prin *crowdsourcing*, din istorie. O mulțime de oameni ne-au oferit conținut în forma poveștilor individuale, poemelor și caricaturilor pentru carte. A avut atât de mult succes, încât întreaga serie de la *Chicken Soup* a fost compilată utilizând această metodă. La un moment dat, aveam sute de scriitori profesioniști și oameni obișnuiți care să contribuie

cu povești la viitoarele cărți pe care doream să le producem. Este un model care nu doar că a funcționat – dar a devenit mai simplu odată cu puterea conectării pe care o avea internetul.

Ce este *crowdsourcingul* și cum te poate ajuta să-ți urmezi obiectivele: Merriam-Webster.com[1] definește *crowdsourcing* ca fiind „procesul de a obține serviciile, ideile sau conținutul solicitând contribuții din partea unui grup mare de oameni și mai degrabă din partea unei comunități online, decât din partea angajaților distribuitorilor tradiționali."

Începe, extinde-te și apoi nu te mai uita înapoi.

ARNOLD SCHWARZENNEGER

Actor, filantrop și fost guvernator al Statului California

Dacă vrei să fii autor, dar nu știi să scrii bine sau nu poți să începi, *crowdsourcing* te poate ajuta să-ți termini manuscrisul. De fapt, autorul cărții *Rich Dad, Poor dad* (*Tată bogat, tată sărac*), Robert Kiyosaki, a făcut *crowdsourcing* cu cea mai recentă cartea a sa *Consipracy of the rich* (*Conspirația bogaților*) postând Introducerea online, apoi invitând milioanele de cititori ai săi să comenteze și să ofere idei legate de urmarea cărții. Nu a fost doar o minunată cercetare de piață despre ce își doresc oamenii cu adevărat de la o carte despre finanțe, dar, ca parte din procesul de a comenta, contributorii trebuiau să se înregistreze și să fie de acord ca Robert să le poată utiliza orice fragment din comentariile și ideile lor în capitolele care rămâneau din carte.

Dacă ești un antreprenor cu o idee minunată de a oferi un serviciu unic în jurul lumii – dar nu-ți poți livra serviciul pe cont propriu sau nu vrei – sunt incredibil de multe povești de succes ale afacerilor care au fost lansate recrutându-i pe alții să livreze serviciile pentru tine. Uber este o aplicație de smartphone care va rezerva un taxi pentru tine sau îți va găsi un transport în orașele mari , trimițând mesaj companiilor de taxi și șoferilor privați în numele tău. Cu alte cuvinte, șoferii nu provin de la o singură companie de taxiuri – serviciile sunt făcute din *crowdsourcing* și aplicația te ajută chiar să găsești locația exactă a mașinii pe stradă.

Și alte afaceri au fost lansate prin serviciul de *crowdsourcing* prin mii de furnizori, apoi au creat pur și simplu un portal de website pentru a conecta cumpărătorii acestor servicii cu furnizorii de servicii. Una dintre favoritele mele este Fiverr.com – un website care repre-

---

[1] vezi www.merriam-webster.com/dictionary/crowdsourcing - nota autorului.

zintă liber profesioniștii de peste tot în lume ce vor face slujbe mărunte pentru doar 5 dolari. Și piața online pentru liber profesioniști Elance.com conectează artiștii grafici, scriitorii, programatorii și alți oameni de profesie creativă din jurul lumii cu afaceri care au nevoie de angajați de sezon, dar care preferă să subcontracteze munca în loc să angajeze pe cineva. Elance taxează furnizorii cu un mic procentaj din fiecare tranzacție și, în 2013, a înregistrat proiecte în valoare de 300 de milioane de dolari prin website-ul său fără a presta servicii creative.



CERE AJUTOR PENTRU PROIECTELE TALE PRIN ASISTENȚI VIRTUALI SAU CONDU-ȚI ÎNTREAGA COMPANIE VIRTUAL

Unul dintre aspectele erei digitale care cu adevărat îți va schimba viața este că internetul oferă oamenilor talentați abilitatea de a munci de oriunde – atât timp cât au un computer și o conexiune la internet. Nu doar că acest lucru a creat o transformare masivă în felul cum muncesc oamenii, când și de unde, ci a ridicat și o întreagă forță de muncă virtuală ce include angajați la distanță, angajați cu program flexibil, furnizori subcontractați și asistenți virtuali.

Dacă deții o afacere în consultanță în New York, de exemplu, poți să angajezi un director pe marketing din Texas, un serviciu de operare telefonică după ora închiderii în Iowa, un asistent personal în Maryland și un contabil în Ohio – toate acestea dincolo de angajații tăi obișnuiți sau chiar în locul unor*a dintre ei*.

Conceptul „afacerii virtuale" – în care fiecare angajat locuiește și muncește la distanță – există de câțiva ani, dar era digitală a făcut ca

aceste afaceri să fie mai ușor gestionabile și mult mai productive decât au fost înainte. Acum poți ține întâlniri video cu întreg personalul – gratuit – utilizând Google Hangouts. Poți transfera fișiere instantaneu în timp ce vorbești sau dai mesaje gratuit pe Skype. Și pentru câțiva dolari pe lună, poți să închiriezi un sistem de telefonie care va repartiza apelurile fiecărui „departament” individual al companiei tale – chiar dacă cei care muncesc pentru tine locuiesc în orașe diferite. Poți chiar angaja un artist care să facă *voice over* pe Fiverr.com pentru a înregistra mesajul tău de întâmpinare de pe telefon și pentru a dirija apelurile, iar compania ta virtuală va suna la fel de profesionist ca cel mai mare competitor al tău din cealaltă parte a orașului.

Ce este cu adevărat incitant legat de modelul asistentului virtual este că internetul oferă posibilitatea oamenilor din economiile mai dezvoltate să angajeze oameni cu jumătate de normă din alte țări ca România, India și Filipine – plătindu-i pe oră cu sume excelente pentru acele țări, dar care reprezintă doar o părticică din ceea ce profesioniștii pregătiți din alte țări mai dezvoltate ar câștiga. Nu este neobișnuit pentru niște contabili cu masterat în administrarea afacerilor, programatori veteran și asistenții pe cercetare deștepți să ceară între 7 dolari și 18 dolari pe oră pentru o muncă de primă mână.

CREEAZĂ-ȚI UN GRUP DE MASTERMIND

Astăzi, internetul îți permite să-ți creezi un grup *mastermind* mult mai ușor pentru că acum accesul tău este global – și abilitatea de a verifica referințele, a primi recomandări și a găsi cei mai buni membri pentru grupul de mastermind este nelimitată.

Nu a existat niciodată până acum o perioadă mai bună pentru a-ți crea un grup de *mastermind*. Și cu tehnologii precum Skype, Google Hangouts și GoToMeeting, poți ține întâlniri ale grupului de *mastermind* – în care toată lumea să participe prin intermediul video-ului – cu membrii grupului din întreaga lume. Nu doar asta, dar tehnologia face ca experiența ta să nu fie costisitoare în comparație cu taxele pentru apelurile la mare distanță. În plus, puteți împărtăși documente, slide-uri, poze, și alte informații în timp ce interacționezi.

Dacă conduci seminare sau ateliere de lucru (sau te gândești să faci asta), verifică MaestroConference. Poți conduce un seminar pe viu, online, pentru grupuri de până la 5 000 de oameni sau până la 2 000 de utilizatori *screen share*. Poți să-i grupezi cu parteneri sau în

mici grupuri de discuții, și poți să le asculți conversațiile așa cum ai face-o dacă te-ai plimba prin încăperea unei clase obișnuite. Oamenii pot să pună întrebări ridicând digital mâna, și poți în mod spontan să numești pe oricine vrei. Sau poți scrie în avans întrebările și să economisești timp, nerăspunzând la cele irelevante. Este precum un seminar pe viu. În plus, Maestro oferă un training de vârf legat de cum să le utilizezi sistemul.

POSTFAȚĂ

ÎNCURAJEAZĂ-TE PE TINE ÎN TIMP CE-I ÎNCURAJEZI PE CEILALȚI

Mulți oameni mor având încă muzică în ei. De ce se întâmplă așa? Prea des se întâmplă asta pentru că ei doar se pregătesc să trăiască. Înainte s-o știe, timpul li s-a scurs.

OLIVER WENDELL HOLMES

Fost Judecător al Curții Supreme de Justiție SUA

Cheia succesului este să iei tot ce ai învățat (sau reînvățat) din această carte și să pui în aplicare. Nu poți face totul deodată, dar poți să începi. Sunt 67 de principii în această carte. Dacă nu ai grijă, s-ar putea să simți că te copleșesc. Așa că iată ce ai de făcut:

Întoarce-te la Secțiunea I și începe să lucrezi la fiecare principiu, câte unul pe rând, în ordinea prezentată – asumă-ți o responsabilitate de 100% pentru viața și succesul tău, clarifică-ți scopul vieții, decide ce vrei, stabilește-ți obiective specifice și măsurabile pentru toate categoriile de pe panoul vizualizării tale, împarte-le în pași de acțiune specifici pe care poți să-i faci, creează afirmații pentru fiecare dintre obiectivele tale și începe să exersezi vizualizarea obiectivelor tale îndeplinite. Dacă ești deștept, vei mai aduce pe cineva să-ți fie partener în răspundere, sau vei pune bazele unui grup de *mastermind* cu care să faci acești primi pași.

Apoi începe să *iei măsuri* asupra celor mai importante obiective ale tale în *fiecare zi cu excepția Zilelor tale Libere.* Plătește prețul de a face tot ce este posibil, cere orice ai nevoie fără vreo expectativă sau frică de respingere, cere și răspunde feedback-ului, dedică-te unei îmbunătățiri fără sfârșit și insistă în fața oricărui obstacol ce ar putea să apară în calea ta. Acum te-ai ridicat și fugi spre îndeplinirea obiectivelor tale majore.

Apoi, pentru a-ți crea și menține avântul, creează-ți un program pentru a face curat între lucrurile incomplete, muncește să-ți transformi credințele limitative, alege un obicei asupra căruia să muncești pentru a-l dezvolta apoi, dedică-te lecturii uneia dintre cărțile suge-

rate (și apoi încă una și încă una) și cumpără programe audio motivaționale pe care să le asculți în mașină sau când îți faci exercițiile. Apoi planifică-ți o vacanță cu soțul tău sau cu prietenii și înscrie-te la un program de dezvoltare personală pe care să-l închei în următoarele 6 luni. Începe să spui „nu" oamenilor sau lucrurilor care te distrag de la obiectivele tale majore, și găsește-ți un mentor sau angajează un *coach* care să te sfătuiască și să te păstreze pe calea aleasă.

În cele din urmă, lucrează să-ți dezvolți o conștiență a banilor. Asigură-te că stabilești o procedură prin care investești în mod automat 10% *sau mai mult* din fiecare cec pentru salariu, într-un cont pentru investiții, și o parte din timpul și banii tăi către organizațiile tale favorite religioase sau nonprofit. Analizează și redu din cheltuieli, și începe să realizezi mai degrabă cum să faci avere decât cum să-ți câștigi existența, devenind mai valoros pentru angajatorul sau clienții tăi.

Nu poți face totul deodată. Dar dacă continui să faci puțin progres în fiecare zi, după un timp vei fi dezvoltat un nou set de obiceiuri și autodisciplină. Ține minte, orice este de valoare necesită timp. Nu există succese peste noapte. Mie mi-a luat ani de zile să învăț să implementez principiile din această carte. Pe unele am reușit să le stăpânesc și la altele încă lucrez să le stăpânesc.

Deși îți va lua ceva timp, nu ar trebui să-ți ia mai mult decât mi-a luat mie. Am descoperit toate aceste principii pe cont propriu după o perioadă de mulți ani și din diferite surse. Ți le transmit și ție, pe toate, într-un mare pachet. Profită de faptul că am bătătorit eu calea înaintea ta și am lăsat urme pentru tine. Tot ce ai nevoie ca să treci la următorul nivel se află aici.

Cu siguranță, sunt lucrurile pe care vei avea nevoie să le înveți, care sunt unice în situația ta, profesia, cariera și obiectivele tale și care nu sunt discutate în această carte, dar principiile fundamentale de care ai nevoie pentru succes în *orice* afacere sau slujbă au fost discutate în capitolele anterioare. Ia-ți angajamentul de a începe acum și începe să le utilizezi pentru a-ți crea viața visurilor tale.

EFECTELE DE PRECESIUNE

Omul de știință, inventatorul și filosoful Buckminster Fuller a vorbit despre *efectele de precesiune* care apar din momentul în care începi – adică dacă te afli „în mișcare" spre obiectivele tale, ajungi de fapt să servești umanității. Fuller a explicat precesiunea arătând că obiectivul primar al albinei este acela de a obține nectar pentru a face miere, dar în timp ce merge după nectar, albina nu știe că este implicată într-un scop mult mai mare. În timp ce zboară din floare în floare în căutarea nectarului, culege polen pe aripile ei și astfel ajunge să

polenizeze încrucișat toate plantele din lume. Este un produs secundar neintenționat al activității de căutare a nectarului de către albină. Și tu poți să gândești despre tine însuți ca despre o barcă de viteză care înaintează pe apă. În lateralul tău și în spatele tău se creează lucrurile pe care le cauzează forța vie a mișcării tale înainte. Și viața este la fel. Atât timp cât ești activ în urmărirea obiectivelor tale, vei crea efecte de precesiune care vor deveni mult mai importante decât ai crezut inițial că poți înțelege sau ai intenționat. Începe doar, și calea spre oportunități ți se va deschide în fața și în lateralul tău.

Niciunul dintre oamenii bogați și de succes pe care-i cunosc (doi fiind cei mai apropiați prieteni ai mei și cei mai bine de 90 de oameni pe care i-am intervievat pentru această carte) nu și-ar fi putut planifica sau prezice exact seria de evenimente care li s-a desfășurat de-a lungul vieții lor. Cu toții au început având un vis și un plan, dar odată ce au început, lucrurile s-au desfășurat în modalități neașteptate.

Uită-te la exemplul meu. Mark Victor Hansen și cu mine nu am prezis niciodată că titlul primei noastre cărți *Chicken Soup for The Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) avea să devină o marcă și avea să devină o zicală în America de Nord și în numeroase alte țări de pe glob. Nu am putut prezice nici faptul că vom avea o linie de *Chicken Soup for the Pet Lovers' Soul* – mâncare pentru câini și pisici – felicitări, o emisiune de televiziune, o rubrică de editoriale sau o emisiune de radio. Toate aceste lucruri au evoluat din angajamentul nostru inițial de a scrie o carte și de a veni în serviciul oamenilor.

Când Dave Liniger a decis să părăsească cea mai mare agenție imobiliară din Denver și să-și pornească propria agenție, nu avea nicio idee că 40 de ani mai târziu compania sa Re/MAx va deveni cea mai mare agenție imobiliară din Statele Unite, cu o afacere de un miliard de dolari și 90 000 de agenți în 90 de țări ale lumii.

Când Donald Trump și-a construit prima clădire, nu a fost conștient că în cele din urmă va deține cazinouri, terenuri de golf, o stațiune, concursul Miss SUA și un reality show numărul unu în America. El știa doar că dorea să construiască niște clădiri magnifice. Restul i s-a înfățișat pe parcursul drumului.

Carl Karcher a început cu un stand cu hot dog în centrul Los Angeles. Când a făcut puțini bani, a mai cumpărat unul și apoi încă unul până când a putut să cumpere un adevărat restaurant. Acel restaurant a devenit Carl.S. Jr.

Când Paul Orfales și-a deschis un singur centru de copiere xerox pentru a le fi de ajutor studenților de colegiu, nu știa că avea să evolueze și să devină un lanț de peste 1800 de magazine Kinko și să aibă

o valoare netă de 116 milioane de dolari atunci când a vândut-o în cele din urmă la FedEx.

Toți acești oameni au avut ei un set de obiective și un plan cât de detaliat l-au putut concepe ei în acel moment, dar fiecare nou succes a deschis noi și neprevăzute posibilități. Dacă doar ținteşti în direcţia pe care o vrei, începi și continui să mergi, toate tipurile de oportunități neprevăzute se vor ivi din această mișcare înainte.

UN VIS OLIMPIC SE TRANSFORMĂ ÎNTR-O CARIERĂ PROFESIONISTĂ DE ORATORIE

Când Ruben Gonzalez și-a realizat visul de a intra în competiție în Olimpiada de iarnă pentru a treia oară, s-a întors acasă în Texas, unde vecinul lui în vârstă de 11 ani i-a reamintit de promisiunea pe care a făcut-o, de a-și spune povestea la școala gimnazială locală. După ce Ruben a fermecat clasa a cincea a lui Will cu poveștile sale despre împlinirea visului său olimpic, profesorul lui Will l-a întrebat dacă nu ar fi dispus să se adreseze și adunării întregii școli. Așa că Ruben a mai rămas o oră și a vorbit tuturor celor 200 de copii.

La finalul discursului său, câțiva profesori i-au spus că deseori angajau oratori să vină să li se adreseze copiilor, și că el, de departe, era mai bun decât oricine dinaintea lui. I-au spus că are un dar natural de a vorbi. Încurajat de acest feedback, Ruben a început să sune la alte școli din zona Houston-ului, și curând avea atât de multe rezervări încât și-a dat demisia de la slujba lui de copist comerciant.

Totul a mers bine până în iunie când, spre surprinderea lui Ruben, școlile au intrat în vacanță și nu mai avea angajamente pentru discursuri până la toamnă. Îmboldit de nevoia de a se hrăni pe sine și pe soția sa, Ruben a început să sune la afacerile locale. Puțin câte puțin, și-a stabilit un nume în lumea corporațiilor din jurul Dallas-ului și, aflându-se despre incredibil de motivantele sale discursuri, carierea lui Ruben a luat deplin avânt. La mai puțin de doi ani după aceea, Ruben făcea la fel de mulți bani în primele două luni ale anului cât a făcut în tot anul la slujba anterioară de copist comerciant.

Fiind al 35-lea în lume la bob, un sport de care majoritatea nici nu a auzit, a fost un pas înainte spre cariera sa de orator de talie mondială, dar nu era ceva ce plănuise atunci când se arunca pe pista de gheață la 100 de km/h la *Centrul SUA de Antrenament pentru Olimpiadă* din Lake Placid, New York. A fost unul dintre efectele de precesiune despre care vorbise Buckminster Fuller.

APUCĂ-TE!

Nicio cantitate masivă de lecturi sau memorare nu îți va aduce succesul în viață. Contează doar înțelegerea și aplicarea gândului tău înțelept.

BOB PROCTOR
Autor al *You were born rich* (*Te-ai născut bogat*)
și profesor în filmul *The Secret* (*Secretul*)

Am făcut tot ce-am putut mai bine oferindu-ți principiile și uneltele de care ai nevoie pentru a-ți îndeplini toate visurile. Pentru mine au funcționat și au funcționat și pentru nenumărați alții, și pot funcționa și pentru tine. Dar aici informarea, motivarea și inspirația se opresc și începe transpirația (munca ta). Tu și doar tu ești responsabil pentru măsurile pe care le iei pentru a-ți crea viața visurilor tale. Nimeni altcineva nu poate s-o facă pentru tine.

Ai tot talentul și resursele de care ai nevoie pentru a începe acum și în cele din urmă pentru a crea orice vrei. Știu că poți s-o faci. Știi și tu că poți… așa că ieși în lume și fă-o! Este vorba atât de distracție, cât și de muncă grea. Așa că amintește-ți să te bucuri de călătorie!

Toată lumea care a ajuns acolo unde este a trebuie să înceapă acolo unde a fost.

RICHARD PAUL EVANS
Autor al cărții bestseller *The Christmas Box* (*Cutia de Crăciun*)

ÎNCURAJEAZĂ-TE PE TINE ÎNCURAJÂNDU-I PE ALȚII

Doresc să îți sugerez să dai câteva exemplare din această carte și adolescenților, copiilor de la colegiu, angajaților, membrilor echipei și directorilor tăi. Vei fi uimit cât de radical poți schimba o familie, o echipă sau o afacere dacă toată lumea ar utiliza principiile succesului în acest timp.

Cel mai mare cadou pe care-l poți dărui cuiva este cadoul încurajării și iubirii. Ce poate fi mai plin de iubire decât gestul de a ajuta oamenii la care ții să se elibereze de credințele lor limitative și ignoranța lor legată de succes – și să îi încurajezi să-și creeze viața pe care o doresc cu adevărat, din profunzimea sufletului lor?

Atât de mulți oameni trăiesc în acest moment într-o stare de resemnare sau disperare! Este timpul să schimbăm asta. Cu toții avem

în noi puterea de a crea viața pe care o dorim, viața la care am visat și viața pe care ne-am născut să o trăim. Cu toții merităm să ne atingem potențialul deplin și să ne manifestăm destinul adevărat. Este dreptul nostru din naștere, dar trebuie să-l pretinzi. Trebuie câștigat prin muncă grea, și parte din această muncă este în primul rând să învățăm și apoi să trăim după principiile eterne și testate în timp, care garantează să-ți aducă rezultatele dorite. Majoritatea dintre noi nu învață aceste principii ale succesului la școală, și doar puțini dintre noi le învățam acasă.

Au fost transmise oamenilor de către mentori, traineri, antreprenori de succes, profesori, *coach*-i și, mult mai recent, prin cărți, seminare și programe audio. Acum ai nucleul acestor principii în mâinile tale. Întâi utilizează-le să-ți eliberezi propria viață – și viețile celor la care ții cel mai mult și ale căror activități au cel mai mare impact în viața ta.

Cum ar fi dacă toți membrii familiei tale ar renunța să se mai plângă, și-ar asuma responsabilitatea față de ei înșiși și viețile lor, și ar începe să-și creeze viețile visurilor lor? Cum ar fi dacă angajații din compania ta ar exersa aceste principii? Dacă toții membrii echipei tale de softball ar aborda viața în acest fel? Dacă toți elevii de liceu din Statele Unite ar ști aceste principii și le-ar pune în practică la clasă, pe terenul de joc și în viețile lor sociale? Cum ar fi dacă toți bărbații și femeile din închisori ar învăța aceste principii valoroase înainte să fie eliberați înapoi în societate? Lumea ar fi diferită.

Oamenii și-ar asuma responsabilitatea 100% pentru viețile lor și rezultatele pe care le produc sau nu le produc. Ar avea viziuni și obiective clare. Nimeni nu ar cădea victima criticii sau abuzului altora. Oamenii și-ar ține promisiunile. Toată lumea ar persevera în fața greutăților și provocărilor. Bărbații și femeile s-ar aduna în echipe și s-ar sprijini unul pe celălalt pentru a deveni tot ceea ce ar putea să fie. Oamenii ar cere ce au nevoie și doresc și s-ar simți liberi să spună „nu” solicitărilor altora, când nu le este potrivit să răspundă cu „da”. Oamenii nu s-ar mai văicări și nu s-ar mai plânge și s-ar apuca să-și creeze viața pe care o doresc. Oamenii ar avea slujba pe care o iubesc și i-ar servi cu mai multă bucurie pe ceilalți. Oameni și-ar spune adevărul și s-ar asculta unul pe celălalt cu multă compasiune pentru că ei știu că pacea, bucuria și prosperitatea înfloresc când ei o fac.

Pe scurt, lumea ar funcționa!

Cea mai mare contribuție pe care o poți aduce lumii este să ai o mai mare conștientizare de sine, o realizare de sine mai mare și puterea de a-ți manifesta visurile și dorințele inimii. Cel mai măreț lucru

pe care l-ai putea face apoi este să-i ajuți și pe ceilalți să facă la fel. Ce lume minunată a fi dacă am face cu toții asta!Este intenția mea ca această carte să contribuie la crearea unei altfel de lumi. Dacă o face, eu îmi voi fi îndeplinit scopul de a inspira și încuraja pe alții să-și trăiască viziunea supremă într-un context al iubirii și al bucuriei, în armonie cu binele suprem al tuturor celor implicați.

Dacă tu cunoști ceva extrem de amănunțit, învață-i și pe alții.

TYRON EDWARDS
Teolog american

ÎNVAŢĂ ACESTE PRINCIPII ȘI PE ALȚII

Una dintre cele mai puternice modalități de a învăța ceva este să-i înveți pe alții. Te forțează să-ți clarifici ideile, să confrunți inconsistențele din propria gândire și să-ți urmezi îndeaproape discursul. Dar cel mai important, este necesar să citești, să studiezi și să vorbești despre această informație iar și iar. Repetiția ce rezultă de aici îți consolidează propria învățătură.

Pentru mine, unul dintre marile beneficii de a cerceta și preda principiile succesului este acela că-mi amintesc constant de principii și cât de important este ca eu să le utilizez. Pe măsură ce membrii personalului meu citesc capitolele acestei cărți după ce am terminat cartea, ne ajută pe toți să ne rededicăm celor pe care nu le implementam în totalitate. Și ori de câte ori conduc seminare în jurul lumii, găsesc că devin mult mai sârguincios în implementarea principiilor în viața mea.

Gândește-te pe cine ai putea să înveți aceste principii. Ai putea să predai acest seminar la biserica ta? Să ții un curs la liceul tău local sau la colegiul comunitar? Ții un seminar la muncă? Facilitează un grup de studiu de 6 săptămâni care se întâlnește o dată pe săptămână la prânz? Conduci o discuție cu familia?

Dacă poți, mergi pe www.TheSuccessPrinciples.com și fă clic pe „alătură-te echipei” pentru a descărca ghidul gratuit pentru a conduce o sesiune de șase cursuri ce predau principiile de bază ale acestei cărți altora.

Nu trebuie să fii maestrul acestor principii pentru a conduce un grup de discuții sau un atelier de lucru de șase sesiuni. Trebuie doar să fii dispus să citești instrucțiunile cu voce tare. Ghidul de studiu îți va spune tot ce ai nevoie să spui și să faci pentru a conduce un

mini-atelier de lucru productiv și a-i ajuta pe oameni să implementeze principiile la muncă, la școală și acasă.

Suntem și implicați activ în a face training pentru mii de oameni ca ei să poată preda principiile succesului în ateliere de lucru și traininguri foarte interactive și pline de experiențe. Dincolo de trainingurile noastre de 2 până la 3 săptămâni (împărțite pe durata unui an) ținute în Statele Unite, avem și un Curs de Studiu Acasă ale Principiilor Succesului Train-the-Trainer. Amândouă programele te vor face un Trainer Certificat Canfield de Principii ale Succesului. Obiectivul nostru ultim este să avem un milion de oameni care să predea aceste principii, strategii, metode și tehnici în corporații, mici afaceri, școli, universități, guverne, organizații nonprofit, biserici și seminare publice până în 2030. Deja stăm bine în drumul nostru spre îndeplinirea acestui obiectiv și ne-ar plăcea să ni te alături și tu. Pentru mai multe informații, vizitează www.JackCanfield.com

Imaginează-ți o familie, un grup, un club, un grup religios, un birou, o echipă de vânzări, sau o companie în care oamenii care lucrează împreună să se sprijine în a trăi activ aceste principii. Rezultatele ar fi miraculoase. Și tu ai puteai fi persoana care ar face ca asta să fie posibil. Dacă tu nu, atunci cine? Dacă nu acum, atunci când?

CÂND LE RIDICI MORALUL ALTORA, ȘI EI TE VOR RIDICA

Și iată încă un beneficiu major – cu cât îi ajuți pe alți oameni să aibă succes în viață, cu atât ei te vor ajuta la rândul lor să ai succes. Ai putea să te întrebi de ce toți acești oameni care predau strategii de succes au atâta succes. Este pentru că au ajutat atât de mulți oameni să obțină ce doresc. Oamenii îi sprijină în mod natural pe cei care îi sprijină. Același lucru e adevărat și pentru tine.

Unul dintre învățătorii mei spirituali m-a învățat odată să le fiu student celor superiori mie, profesor celor inferiori mie și coleg de călătorie și ajutor pentru cei la același nivel cu mine. Acesta este un bun sfat pentru noi toți.[1]

---

[1] Dacă ești interesat să-ți aprofundezi înțelegerea acestor principii și să înveți cum să le predai sub forma unui atelier de lucru interactiv, poate că ai dori să participi la trainingul meu de 5 zile *Breakthrough to Success* (*Revoluția Succesului*). Îți va accelera creșterea personală și te va învăța aptitudini valoroase de leadership, precum și metode de a instrui. Pentru mai multe informații, mergi pe www.JackCanfield.com - nota autorului.

AJUTĂ-NE SĂ INIȚIEM O MIȘCARE

Dacă tu crezi că ești prea mic ca să ai impact, încearcă să adormi cu un țânțar în cameră.

ANITA RODDICK

Fondatoare Body Shop cu peste 3 500 de magazine în 61 de țări servind peste 80 de milioane de clienți și o activistă remarcabilă în drepturile omului și pentru mediul înconjurător

Eu vizualizez o lume în care toți oamenii sunt inspirați să creadă în ei înșiși și în abilitățile lor și sunt încurajați să își atingă potențialul deplin și să își realizeze toate visurile. Doresc ca aceste principii să fie predate în fiecare școală și universitate și exersate în fiecare mică afacere și mare corporație.

Am făcut training cu alți traineri și oratori, am dezvoltat un curriculum pentru școli[2], am creat programe de training bazate pe video pentru programe de bunăstare și corporații[3], am scris cărți, am creat programe audio și video[4], am condus seminare și cursuri online, și am dezvoltat programe de *coaching* și *telecoaching*[5] pentru publicul generalist. Am creat o rubrică de editoriale, am ajutat la producerea unei serii de televiziune, am apărut la nenumărate programe audio și de televiziune împărtășind aceste idei cu alții.

Mi-ar plăcea să mi te alături ca să răspândim asta. Dacă și ție ți-ar plăcea să faci parte din Echipa Principiilor Succesului, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com, înregistrează-te făcând clic pe secțiunea *Join the Team* (*Alătură-te Echipei*) și te vom anunța cum poți să te alături nouă, să ajungi la alții și să le predai.

---

[2] Vezi *Self-Esteem in the Classroom: A Curriculum Guide* (*Stima de Sine în Clasă: Un ghid de Curriculum*), de Jack Canfield. Disponibil la Self Esteem Seminars, PO Box 30880, Santa Barbara, CA 93130, website: www.JackCanfield.com - nota autorului.

[3] Informații despre aceste programe – Programul GOALS și Programul STAR *Success Through Action and Responsiblity* (*Succes prin Acțiune și Responsabilitate*) – sunt disponibile de la *Foundation for Self Esteem* (*Fundația pentru Stima de Sine*) 4607, Lakeview Canyon Road, #299, Westlake Village, CA 91316 – 4028, tel. 818 – 584-6650 - nota autorului.

[4] Pentru o listă completă a cărților, programelor audio și video, seminarelor și programelor mele de *coaching*, mergi pe www.JackCanfield.com - nota autorului.

[5] Pentru o introducere gratuită în *coach*ing (pentru a hotărî dacă *Canfield Coaching Program* – <<*Programul de Coaching Canfield*>> – este cel potrivit pentru tine), mergi pe www.JackCanfield.com - nota autorului.

TRANSFORMĂ-TE PENTRU SUCCES! PARTICIPĂ LA EVENIMENTUL DE TRAINING ÎN PREMIERĂ „REVOLUȚIA SUCCESULUI"

Viața ta ideală este mult mai aproape decât crezi. Prin acest program puternic de live training, mii de oameni din jurul lumii s-au atins cele mai semețe obiective – de a deveni autori de bestselleruri la a-și lansa afacerile, la a-și dubla veniturile, la a-și tripla timpul liber, la a finanța noi activități caritabile, la a deveni oameni de vânzări de top și mult mai multe. În doar cinci zile, vei avea claritate legat de ceea ce vrei, vei obține ajutor ca să depășești obstacolele care te-au reținut, vei scrie un plan pas-cu-pas să îți duci viața la următorul nivel, apoi să înveți cum să pornești în trombă să iei măsuri! Vizitează www.BreakthroughtoSuccess.com pentru informații.

PRIMEȘTE SPRIJIN ÎN TIMP CE APLICI ACESTE PRINCIPII! DESCOPERĂ PERSONAL COACHING DE LA JACK CANFIELD

Nu contează dacă obiectivele tale sunt să fii un om de vânzări de succes în compania ta, să devii un arhitect de vârf, să ai doar zece pe linie la școală să-ți cumperi casa visurilor sau să-ți dublezi venitul – principiile și strategiile sunt aceleași, dar ele trebuie aplicate! Jack a făcut training și a fost mentor pentru o echipă de *coach*-i în *Principiile succesului* pentru a-ți oferi sprijin personal, obiectivitate și feedback constructiv de care ai nevoie să atingi succesul, cu sprijinul *coach*-ului tău poți învăța să aplici puternicele Principii ale Succesului din această carte. Vizitează www.JackCanfield.com/*coaching* pentru o introducere gratuită în *coaching*.

ALĂTURĂ-TE URMĂTOAREI GENERAȚII DE TRAINERI PENTRU POTENȚIAL UMAN CA INSTRUCTOR CALIFICAT PE PRINCIPIILE SUCCESULUI

Programul „Train-the-Trainer" al lui Jack Canfield este un training profesional în care Jack îți face training pentru a fi certificat să predai Principiile succesului utilizând „Metodologia Jack Canfield" a învățării prin experiență și modelul holistic de creștere și dezvoltare. Împreună cu un grup nu mai mare de 100 de studenți, vei fi încurajat să duci mai departe *Principiile succesului* – aceleași principii sublinia-

te în această carte. Jack te va ajuta să devii un trainer dinamic de succes și te va echipa cu setul de aptitudini, conținutul, exercițiile, designul atelierului de lucru, uneltele de training și mentalitatea necesară pentru a obține rezultate! Participă în cadrul live al trainingurilor sau studiază în confortul casei sau al biroului tău. Vizitează www.CanfieldTraintheTrainer.com.

STAȚIUNILE-REFUGIU ALE LUI JACK CANFIELD

Dacă ai vrut vreodată să obții ajutor de la Jack în persoană în crearea vieții semnificative, împlinite și incitante pe care o vrei, aceste mici locuri de retragere cu mici grupuri, ținute în locații exclusiviste din Maui, Toscana, Dubai și la uimitoarea casă a lui Jack din Santa Barbara, îți oferă liniște, mediul transformațional, în timp ce îți oferă sprijinul personalizat de care ai nevoie pentru a trezi următoarea fază a vieții tale. Dacă ești selectat să participi, te vei alătura unui grup de mare calibru de învingători conștienți de sine care au investit ani în creșterea lor personală și profesională, ridicându-se în topul profesiilor lor. Dacă ai dori ca Jack să se concentreze asupra celor mai mari visuri ale tale și să întâlnești alți lideri care împărtășesc angajamentul tău pentru succesul nelimitat, aceasta este șansa ta. *Prin aplicația online*. Limitată la 25 de participanți. Vizitează www.JackCanfieldRetreat.com

ADU PUTEREA SCHIMBĂRII ÎN ORGANIZAȚIA TA: PRINCIPIILE SUCCESULUI - PRELEGERE, WORKSHOP ȘI TRAINING

Schimbările profunde și pozitive rezultă atunci când angajații, managerii, membrii și studenții tăi experimentează *Principiile succesului* într-un grup de workshop, training sau la o prelegere.

Nu doar că echipa ta va fi inspirată și motivată să atingă un succes mai mare, dar va învăța, de asemenea, și cum să-și eleveze nivelul mentalității, al acțiunilor, al relațiilor dar și alianțele strategice.

Prelegerile, workshopurile și trainingurile *Principiile succesului* îi va acredita cu strategii care îi va face mai productivi cu mai puțin efort... care îi va ajuta să strângă mai mulți bani pe cecurile lor de plată... care îi va ajuta să funcționeze mai bine în interiorul grupurilor lor de muncă... și care îi va ajuta să răspundă mai eficient și mai productiv la evenimentele de zi cu zi.

Prelegerile, workshopurile și trainingurile *Principiile succesului* includ unelte ale succesului, plus materiale de curs foarte personalizate, pentru fiecare participant. De asemenea, pentru organizația ta se pot concepe traininguri pe termen lung sau traininguri izolate. Prelegerile, workshopurile și trainingurile *Principiile succesului* sunt ideale pentru grupuri precum

- Profesioniști independenți în vânzări Proprietari de mici afaceri
- Manageri și directori
- Membrii asociațiilor de comerț
- Grupuri de lucru corporatiste și noi angajați
- Angajații care lucrează de acasă și navetiștii
- Studenți și profesori
- Funcționari și administratori din educație
- Angajați și manageri din sectorul non-profit
- Practicieni profesioniști și personalul acestora
- Angajați care se confruntă cu concedieri sau transferuri
- Angajați ai guvernului
- Personalul militar și civil

Pentru mai multe detalii vizitați www.JackCangield.com.

SUGESTII DE LECTURĂ ȘI RESURSE SUPLIMENTARE PENTRU SUCCES

Și peste cinci ani vei fi la fel cum ești acum, cu excepția a două lucruri, cărțile pe care le citești și oamenii pe care îi întâlnești.

CHARLIE „TREMENDOUS” (*TERIBILUL*) JONES
Membru în National Speakers Hall of Fame

După cum poate îți amintești, îți recomandasem să citești un text educativ, motivațional sau inspirațional în fiecare zi – cel puțin 20 de minute pe zi, de preferință o oră pe zi. Mai jos este o scurtă listă a câtorva dintre cărțile mele, care să te ajute să începi. Am enumerat, de asemenea, cărțile pe care le-am considerat cele mai utile pentru călătoria mea dedicată succesului (aproape 200 dintre ele), pe site-ul însoțitor www.TheSuccessPrinciples.com/resources. Există suficiente cărți acolo pentru a te ține ocupat câțiva ani.

Îți sugerez să parcurgi lista de pe site ca să vezi ce cărți îți atrag atenția și să începi cu lectura acestora. Urmează-ți interesele și vei descoperi că fiecare carte pe care o citești te va conduce la alte cărți.

Există, de asemenea, o listă cu programe audio pe care îți sugerez să le asculți – și câteva programe de training conduse de alții, la care te încurajez să participi. Există chiar și două tabere de vară orientate spre succes, pe care le recomand pentru copiii tăi.

Actualizăm constant lista cu cele mai bune noi resurse pe care le descopăr.

Iată o scurtă listă a cărților mele, care se concentrează asupra succesului. Ele sunt disponibile la JackCanfield.com, Amazon.com, BarnesandNoble.com și BooksaMillion.com, ca și în multe dintre librăriile tale locale.

The Power of Focus: How to Hit Your Business, Personal and Financial Targets with Absolute Certainty, 10th Anniversary Edition (*Puterea concentrării: Cum să atingi țintele de afaceri, personale și financiare cu certitudine absolută, a zecea ediție aniversară*), de Jack Canfield, Mark Victor Hansen și Les Hewitt (Deerfield Beach, FL, Health Communication, 2011).

The Aladdin Factor: How to Ask for and Get Anything You Want in Life (*Factorul Aladdin: Cum să ceri și să obții tot ce vrei de la viață*), de Jack Canfield și Mark Victor Hansen (New York; Berkley, 1995).

Jack Canfield's Key to Living the Law of Attraction: A Simple Guide to Creating the Life of Your Dreams (*Cheia lui Jack Canfield de a trăi Legea Atracției: un ghid simplu de a crea viața visurilor tale*), de Jack Canfield și Dee Dee Watkins (Deerfield Beach, FL, Health Communication, 2007).

Tapping into Ultimate Success: How to Overcome any Obstacle and Skyrocket Your Results (*Tapotarea spre succesul ultim: Cum să depășești orice obstacol și să ajungi la rezultate uimitoare*), de Jack Canfield și Pamela Bruner (Carlsbad, CA, Hay House, 2012).

DESPRE AUTORI

Jack Canfield, cunoscut drept *coach*-ul nr. 1 al Americii, este un autor de bestselleruri, orator profesionist, trainer și antreprenor. Este fondatorul și președintele *The Canfield Training Group* (*Grupul de Training Canfield*), care instruiește antreprenori, educatori, lideri de corporații, specialiști în vânzări și indivizi motivați, cum să-și extindă viziunea și să-și accelereze realizarea obiectivelor profesionale și personale.

Creatorul mult iubitei serii *Chicken Soup for the Soul* (*Supă de pui pentru suflet*) și motorul din spatele dezvoltării și vânzării a peste 200 de cărți *Chicken Soup for the Soul*, cu peste 100 de milioane de exemplare vândute în Statele Unite (și 500 de milioane în întreaga lume, traduse în 43 de limbi), Jack are calificarea rară de a putea vorbi despre succes. Este autor de editoriale citit în peste 150 de ziare. Seria de televiziune *Chicken Soup for the Soul* a fost divizată atât în rețeaua PAX, cât și în ABC.

Jack este absolvent de Harvard, deține diploma de masterat în psihologia educației la Universitatea din Massachusetts, și trei doctorate onorifice. În decursul ultimilor 40 de ani, a fost psihoterapeut, consultant educațional, trainer în corporații și autoritate de prestigiu în stima de sine, succesul revoluționar și performanță de vârf.

Prima ediție a *Principiilor succesului* s-a vândut în jumătate de milion de exemplare în 30 de limbi. Celelalte bestselleruri ale lui Jack – *The Success Principles for Teens* (*Principiile succesului pentru adolescenți*), *The Power of Focus* (*Puterea concentrării*), *The Aladdin Factor* (*Factorul Aladdin*)¸ *Dare to Win* (Îndrăznește să câștigi), *You've Got to Read this Book!* (*Trebuie să citești această carte!*), *The Key to Living the Law of Attraction* (*Cheia de a trăi Legea Atracției*)¸ *Coaching for Breakthrough Success* (*Coaching pentru succesul revoluționar*) și *Tapping into Ultimate Success* (*Tapotarea pentru succesul ultim*) – au vândut milioane de exemplare și au fost lansate programe multimedia complementare, programe de *coaching* și programe de training pentru indivizi entuziaști și corporații.

Jack deține Recordul Mondial Guinness pentru șapte bestselleruri apărute pe lista *New York Times* în aceeași zi (24 mai 1998). Deține Recordul Mondial și pentru cea mai lungă sesiune de autografe (pentru *Chicken Soup for the Kid's Soul <<Supă de Pui pentru Sufletul Copilului>>*).

Jack este fondatorul Fundației pentru Stima de Sine, care oferă resurse pentru stima de sine și traininguri pentru asistenți sociali, beneficiari de ajutor social și specialiști în resurse umane. Jack a scris

și a coprodus Programul GOALS, un video program de training pentru a ajuta oamenii din California să treacă de la ajutor social la muncă, ceea ce a ajutat 810 000 de oameni să iasă din șomaj.

Jack a apărut la peste 1 000 de radiouri și programe de televiziune, inclusiv *Oprah, The Montel Williams Show, Larry King Live, The Today Show, Fox & Friends, The CBS Evening News, the NBC Nightly News, CNN Talk Back Live*, precum și pe PBS și BBC. Jack a apărut și în 19 filme, inclusiv *The Secret*, *The Truth, The Opus, Choice point, The Tapping Solution* și *The Keeper of the keys.*

Jack a condus mai bine de 2 500 de traininguri, ateliere de lucru și seminarii – și a prezentat și condus ateliere de lucru pentru mai mult de 500 de corporații, asociații profesionale, universități, școli, organizații pentru sănătatea mentală în toate cele 50 de state și 35 de țări. Clienții săi includ Microsoft, Federal Express, Siemens, Campbell's Soup Company, Virgin Records, Sony Pictures, General Electric, Sprint, Merrill Lunch, Hartford Insurance, Johnson & Johnson, Coldwell Banker, Northrop, RE/MAX, Keller Williams, UCLA, YPO, Departamentul Naval al SUA și Children's Miracle Network (*Rețeaua Miracolelor pentru Copii*).

Jack apare în *National Speakers Association Speakers Hall of Fame* (*Hall of Fame a Asociației Naționale a Oratorilor*), a primit Bursa Paul Harris de la Rotary Club, i s-a înmânat Medalia Cancelarului din partea Universității Massachusetts. A fost numit de două ori Motivatorul Anului de revista *Business Digest*, a primit Premiul Oratorul Anului din partea Societății de Leadership și Succes, precum și Premiul Național de Leadership din partea *Asociației Naționale pentru Stima de Sine*.

Pentru a descoperi mai multe despre trainingurile lui Jack – Breakthrough to Success (*Revoluția Succesului*), Train-the-Trainer Program (*Programul Antrenează Antrenorul*), *Coaching* Programs (*Programe de coaching*) și programe audio și video, sau dacă vrei să afli cum îl poți angaja ca orator sau trainer, poți să-l contactezi la biroul său

The Canfield Training Group, PO Box 30880, Santa Barbara, CA 93130

Tel. (805) 563-2935 și (800) 237-8336, fax: (805)563-2945

e-mail: info@JackCanfield.com

website: www.JackCanfield.com, www.CanfieldTrainings.com, www.Canfield*Coaching*.com

Janet Switzer este exemplul viu al realizării personale și profesionale care provine din aplicarea acestor principii dovedite ale succesului.

La 19 ani, și-a început cariera ca specialist de campanii pentru un membru al Congresului Statelor Unite și până la 29 de ani și-a construit o editură *venture* internațională cu active de peste 10 milioane de dolari.

Astăzi este strateg pe profit pentru mulți antreprenori celebri în toată lumea. Printre clienții ei importanți se numără Jack Canfield, oratorul motivațional Les Brown, emblema afacerilor subterane Jay Abraham și psihologul terapeut în tatonare Dr. Roger Callahan, printre mulți alții.

Este coautoare bestsellerului din lista *New York Times* și strategul în marketing din spatele *Principiilor Succesului* – cartea clasică de *self-help* publicată în 30 de limbi. Este și autoarea bestsellerurilor numărul unu *Instant Income: Strategies that Bring In the Cash for Small Businesses* (*Venit Instantaneu: Strategii care aduc bani micilor afaceri*), *Innovative Employee* (*Angajatul Inovativ*) și *Occasional Entrepreneurs* (*Antreprenori Ocazionali*).

Timp de 25 de ani, Doamna Switzer a fost prima care a ajutat proprietarii de afaceri să învețe, să crească și să aibă profit. Cărțile ei, newsletterele și cursurile de training sunt citite și utilizate de antreprenori în peste 80 de țări. Și editorialele ei populare despre micile afaceri sunt preluate de mai bine de 220 de ziare din întreaga lume. A consiliat mii de companii și antreprenori individuali în materie de sisteme și strategii care aduc un flux al banilor pe care să se poată baza și care să fie previzibil.

Doamna Switzer este un orator care te provoacă să gândești, prezentă la conferințele industriilor din întreaga lume. A călătorit pe aproape toate continentele pentru a le vorbi antreprenorilor, specialiștilor în vânzări, angajați ai corporațiilor și membrilor asociațiilor din industrie – iar evenimentele ei de training sunt disponibile în America de Nord și Regiunea Asia-Pacific.

În plus, Doamna Switzer este fondatorul *Profit Advisors* (*Sfătuitori pe Profit*), o rețea de consultanță la nivel mondial pentru micile afaceri – o alternativă la firmele corporatiste de consultanță, care se concentrează pe profit. Consultanții instruiți ai rețelei ajută proprietarii de mici afaceri să stabilească sisteme de generare de venituri în numai 12 luni. Următoarea carte a Doamnei Switzer *Cash-Flow Culture* (*Cultura fluxului de bani*) și programul ei *in-house* de training pentru corporații și mici afaceri ajută angajații să se concentreze pe un venit în creștere, cu sisteme care au fost dovedite că funcționează și motoare critice care oferă atât răspundere, cât și rezultate tangibile.

Doamna Switzer a fost o jurnalistă publicată în întreaga lume și este fost editorialist al revistei Nightingale-Conant pe site-ul *ADvantEdge* și în *Training Magazine.* Este o personalitate media populară urmărită de peste 75 de milioane de oameni, a apărut în *Wall Street Journal, USA Today, New York Times, TIME, Entrepreneur Magazine* și *Speaker Magazine*, precum și pe rețelele de televiziune MSNBC și la radio ABC.

Departamentul de consultanță al doamnei Switzer ajută la stabilirea unor sisteme de generare de venit din cadrul micilor companii, în timp ce editura sa oferă unelte și cursuri de training care îi ajută pe proprietarii de afaceri să-și concentreze operațiunile și personalul asupra modalităților de a aduce bani.

Vizitează www.JanetSwitzer.com

MULȚUMIRI

Această carte, ca tot ce am creat în viața mea, este rezultatul unui imens efort de echipă. Îmi îndrept recunoștința și mulțumirile cele mai profunde către următorii:

Janet Switzer, fără eforturile ei supraomenești această carte nu ar fi fost terminată niciodată. Îți mulțumesc pentru sprijinul incredibil, observațiile pătrunzătoare și zilele lungi petrecute la conceperea inițială a acestei cărți, pentru că ai fost coautoarea unui proiect de carte de talie mondială, pentru că mi-ai distilat la nesfârșit cuvintele scrise până au devenit un manuscris gestionabil, pentru că ai contribuit cu un conținut incitant și valoros la ediția revizuită, pentru că ai adus în această carte perspectiva ta de afaceri pentru cititorii mei antreprenori și pentru că ai creat un plan de marketing uimitor, astfel încât mesajul acestei cărți să ajungă la milioane de oameni în ultimul deceniu. Mi-ai fost o sfătuitoare de încredere și un strateg incredibil pentru cariera mea, timp de aproape 25 de ani. Ești cu adevărat uimitoare!

Patty Aubery, fost președinte al Chicken Soup for the Soul Enterprises (Compania *Supă de pui pentru suflet*) și, în prezent, președinte al *Canfield Training Group* (*Grupul de training Canfield*). Îți mulțumesc că „m-ai făcut" să scriu această carte și pentru că sunt aproape 25 de ani de când ai adus-o pe Janet Switzer în organizația noastră, dar și pentru că mi-ai făcut cunoștință cu Bonnie Solow, care a făcut posibilă apariția acestei cărți. De asemenea, și pentru insistența ta de a atrage PEI, compania noastră de *coaching*, convingându-i că mesajul meu merită riscul. Devotamentul tău în a influența și a transforma milioane de vieți cu ajutorul mărcii Canfield și hotărârea ta de a crea următoarea generație de lideri transformaționali mă fac mereu să vreau mai mult de la mine. Ești dovada vie că principiile din această carte funcționează dacă faci principiile să funcționeze. Cuvintele nu pot transmite niciodată cât de mult apreciez sprijinul oferit pentru a aduce la suprafață tot ce e mai bun în mine.

Jeff Aubery, pentru că ai trăit fără soția ta în tot timpul în care ea lucra la această carte și la *Train-the-Trainer Home Study Program* (*Programul de Studiu la domiciliu Train-the-Trainer*). Ești un bărbat și un tată uimitor.

Bonnie Solow, agentul meu literar pentru acest proiect. Ești mai mult decât un agent. Ai fost acolo la fiecare pas cu informațiile tale editoriale, cu sprijinul emoțional, cu încurajarea entuziastă și cu o prietenie autentică. Îți admir integritatea, profesionalismul, dedicația ta pentru excelență, dorința sinceră de a face diferența și iubirea ta de viață.

Peter Hubbard, editor executiv la HarperCollins, care a luptat pentru a zecea ediție aniversară, revizuită, a cărții. Apreciez profund sprijinul tău acordat acestui proiect.

Toți oamenii talentați de la HarperCollins care au avut un rol esențial în crearea acestei cărți, în special Nick Amphlett, Andrew DiCecco, Rachel Meyers, Diane Shanley, Nyamekye Waliyaya, Dale Rohrbaugh, Onalee Smith și Katie Steinberg.

Deborah Feingold, care a făcut fotografia pentru coperta acestei cărți.

Tot personalul angajat al Jack Canfield Companies, fără ajutorul căruia această carte nu ar fi fost terminată. Îi mulțumesc mai ales lui Russell Kamalski, director de operațiuni la *Canfield Training Group* (*Grupul de Training Canfield*). Îți mulțumesc pentru calmul tău, pentru comportamentul tău degajat, care ne-a ajutat să ne păstrăm calmul în mijlocul aceste agitații frenetice în care ne găsim adeseori. Ești un adevărat domn.

Jesse Ianniello, pentru orele nesfârșite în care ai transcris sutele de interviuri pe care le-am înregistrat pentru manuscrisul original și pentru că ți-ai asumat sarcina de a pune cap la cap materialele pentru această ediție revizuită – dincolo de postul tău obișnuit de vicepreședinte al trainingului. Reușești întotdeauna să faci lucrurile dificile să pară ușoare. Ești o adevărată minune.

Andrea Haefele-Ventim, care nu este doar cea mai înțeleaptă dintre toți, dar care ne și ține cu picioarele pe pământ și care a preluat atât de multe dintre sarcinile de training și dezvoltare ale companiei, în timp ce eu lucram la această carte. Ai dovedit cât de mult se poate realiza cu ajutorul Internetului și Skype-ului, făcând totul din Brazilia, unde te-ai mutat cu noul tău soț. Abilitatea ta de a rămâne calmă și centrată, pe lângă simțul umorului, îți sunt apreciate.

Veronica Romero, asistenta mea executivă, care mi-a pus ordine în viață cu prea puțin sprijin din partea mea, în ultima lună în care am fost copleșit de povara acestui proiect. Îți mulțumesc că mi-ai programat toate interviurile și că ai avut grijă să primesc toate permisiunile necesare pentru această carte. Îți mulțumesc că m-ai ajutat în călătoriile mele, în cariera mea de orator și că m-ai ținut în viață în tot acest timp. Eforturile tale neobosite, atenția la detalii și dedicarea ta față de excelență sunt minunate. Te apreciez atât de mult!

Donna Bailey, pentru că ai avut grijă de mine în atât de multe domenii din viața mea, asigurându-te mai ales să nu ne depășim bugetul și să avem mereu suficienți bani cât să facem lucrurile necesare.

Teresa Collett, pentru că ai reușit să coordonezi toate angajamentele de a vorbi în public și pentru că mi-ai făcut toți clienții fericiți

în ultimii optsprezece ani, mai ales atunci când eu rescriam această carte.

Lisa Williams, directorul meu de marketing, care supraveghează prezența noastră pe internet, pentru că duci munca noastră mai departe și ești responsabilă pentru mesajul meu și în special pentru munca ta legată de solicitarea poveștilor de succes pentru această ediție revizuită. Dedicarea ta neobosită față de această misiune este minunată.

Lexi Wagner, pentru tot sprijinul tău în departamentul de marketing, precum și pe rețelele de socializare. Apreciez atât de mult atitudinea ta – „fac rost de orice ai nevoie" și „voi face tot ce trebuie".

Alice Doughty-Refauvelet, pentru entuziasmul, creativitatea și abilitatea ta de a face cam tot ce ți se dă să faci.

Jody Schwartz, pentru concentrarea ta completă și totală asupra trainingului nostru esențial Breakthrough to Success (Revoluția succesului). Entuziasmul tău este contagios!

Dwain Jeworski, pentru că ai fost dispus să devii resursa noastră de încredere în această eră digitală, precum și pentru excelența ta în marketing și disponibilitatea ta autentică de a face orice se poate pentru a sprijini compania și pe mine în atât de multe aspecte, dincolo de *Principiile succesului*.

Întregii mele familii pentru iubirea, sprijinul și înțelegerea de care a dat dovadă, într-o perioadă care a fost fără îndoială cea mai mare provocare profesională a carierei mele. Mulțumesc pentru că ați înțeles orele lungi de care am avut nevoie pentru a termina acest proiect la timp. Vă iubesc și vă apreciez atât de mult! Inga, soția mea, pe care o ador pentru înțelegerea arătată față de mine și față de ceea ce fac, și pentru iubirea ei neîncetată, sprijinul, umorul și încurajarea ei. Cristopher, fiul meu, acum în vârstă de 23 de ani, pentru că a avut răbdare cu obsesia mea legată de această carte. Sper că toate călătoriile noastre în Europa și Africa au compensat timpul pierdut pe care l-am petrecut scriind la prima ediție. Riley și Travis, cei doi copii vitregi ai mei, care își urmează curajoși visurile și care întotdeauna fac ceva interesant. Mulțumesc că mă susțineți atât de mult. Oran și Kyle, cei doi fii mai mari, acum avem mai mult timp să ne concentrăm asupra familiei și primului meu nepot.

Familiei lui Janet, pentru sprijinul, înțelegerea și umorul său atunci când a avut de-a face cu vacanțele pierdute și conversațiile interminabile la cină despre această carte. Pentru părinții ei, Les și Beverley, care i-au arătat lui Janet de la bun început însemnătatea succesului și care au creat și întreținut o atmosferă de împlinire în

casa lor, pentru sora și fratele ei, Jennifer și Jeff, pentru sprijinul constant și încurajarea la fiecare pas din viața și cariera lui Janet. Și în special, îi mulțumesc nepoatei lui Janet, Brianne, care nu doar că reflectă modalitatea prin care copiii învață să aibă succes, dar ne și amintește cu delicatețe de faptul că cel mai important lucru este să ne bucurăm de asta.

Pentru lista completă a oamenilor cărora am dori să le mulțumim, vizitează www.TheSuccessPrinciples.com/resources.

Carte tipărită la: Lumina Tipo
Bun de tipar: octombrie 2015
Apărut: octombrie 2015



Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România,
C.P. 050202.
tel: 0723.150.590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.ACTsiPoliton.ro | www.blog.ACTsiPoliton.ro